

Lengyel György - Szántó Zoltán

A gazdasági élet szociológiája

“Digitális tananyag fejlesztése a
Szociológia Mesterképzéshez (SZOCMEST)” című,
TÁMOP 4.1.2-08/2/A/KMR-2009-0010 számú
projekt megvalósítása során
készítendő tananyagok elektronikus publikációja.

A gazdasági élet szociológiája

**Lengyel, György
Szántó, Zoltán**

A gazdasági élet szociológiája

írta Lengyel, György és Szántó, Zoltán

Publication date 2005

Lengyel György, Szántó Zoltán, 1994, 1996, 2003, 2005

A mű és annak minden része a szerzői jogok értelmében védett. Bármiféle, a szerzői jogvédelmi törvény szűk határain kívül eső felhasználás kizárólag a Kiadók hozzájárulásával lehetséges, anélkül büntetendő. Ez vonatkozik a kivonatok formájában történő hasznosítására is, különös tekintettel a sokszorosításokra, mikrofilmes rögzítésre, valamint az elektronikus rendszerekben történő letárolásra és feldolgozásra.

Felhívjuk a figyelmet arra, hogy a könyvbe valamennyi információ alapos kidolgozás után került be, ennek ellenére a szerzők és a Kiadók felelősségvállalása kizárt.

A műben közölt fogalmak, cégnevek, árumegnevezések stb. használata a márkavédelem és a védjegyek törvényi előírásai értelmében külön utalások nélkül sem jogosít fel harmadik személyt azok szabad felhasználására.

Az Aula Kiadó az 1795-ben alapított Magyar Könyvkiadók és Könyvterjesztők Egyesülésének tagja

MINŐSÉGÜGYI RENDSZERÜNK

önkéntesen tanúsítva

rendszeres felügyelettel

ISO 9001:2000 szerint

AULA Kiadó Kft.

Budapesti CORVINOS Egyetem

Felelős vezető: Horváth Béla ügyvezető igazgató

Műszaki vezető: G. Müller Zsuzsa

Nyomdai munkák: Jász Nyomda és Kiadó Kft.

Felelős vezető: Jász Józsefné

Tartalom

I. A gazdasági élet szociológiája	1
A KÖZÖSSÉGEK GAZDASÁGI KAPCSOLATAI (GAZDASÁG ÉS TÁRSADALOM) ÁLTALÁBAN	3
1. A gazdaság lényege.	3
Gazdasági, gazdálkodó és gazdaságszabályozó közösség	3
2. „Nyitott” és „zárt” gazdasági kapcsolatok	5
A GAZDASÁGI STAGNÁLÁS ÉS ÖSSZEFÜGGÉSE A TÁRSADALMI RENDDEL	7
A növekedéssel kapcsolatos szerkezetek, csoportok és konfliktusok	7
A stagnálással és hanyatlással kapcsolatos szerkezetek, csoportok és konfliktusok	9
PIACSZERKEZETEK, TÁRSADALMI SZERKEZETEK ÉS A PIACI KOOPERÁCIÓ	13
I. Bevezetés	13
II. Piaci tranzakciók mint egyszeri fogoly dilemmája szituációk	14
III. Piaci tranzakciók mint ismétlődő fogoly dilemmája szituációk	15
IV. Kooperáció és a kooperáció hiánya a piacon: Egy mikromodell	15
A kooperáció várható hatása a cserepartner kooperációjára	15
A kooperáció várható haszna	16
A kooperáció hiányától várható haszon	16
Várható szankciók kooperáció és nem kooperáció esetén	17
Kooperációs normák	17
A kooperáció és a kooperáció hiányának megfigyelhetősége	18
V. Társadalmi struktúrák és kooperáció a piacon: Egy mikro-makro modell	19
1. Kohézió	20
2. Interakciós struktúrák	20
3. Csoportméret	21
4. Társadalmi struktúrák és a kooperáció megfigyelhetősége	21
VI. Piacszerkezetek, társadalmi szerkezetek és kooperáció: Egy makromodell	22
VII. Piacok és kooperáció hadifogolytáborokban: egy illusztráció	23
VIII. Végző megjegyzések	25
A FOGLALKOZÁSI VISZONYOK KÖZGAZDASÁGTANI ÉS SZOCIOLÓGIAI ÉRTELMEZÉSE	28
Közgazdaságtani elméletek	28
A tranzakciós költségek gazdaságtana	28
A megbízási elmélet	28
A foglalkozási viszonyok szociológiai megközelítései	29
A marxista politikai gazdaságtani megközelítés	29
A foglalkozási viszonyok weberi intézményi megközelítése	30
A szociológiai és közgazdasági megközelítés ötvözése: a foglalkozási viszonyok modellje	31
Kontextus	32
Feltételek	33
Ellenőrzési rendszerek	34
Ösztönzési rendszerek	34
Elkötelezettség	34
II. TŐKEFAJTÁK: A TÁRSADALMI ÉS KULTURÁLIS ERŐFORRÁSOK SZOCIOLÓGIÁJA	36
Beruházás az emberi tőkébe	38
Visszariadás az emberi beruházástól	38
Az emberi tőkéből származó gazdasági növekedés	39
Az emberi beruházások köre és tartalma	42
A szellemi tőke képződésének költségei	45
A tanulók elmaradt keresete	46
Az iskolák szolgáltatásainak költsége	48
Az oktatás összes költsége	48
Emberi tőke	51

Háttér	51
A hozadékrata	53
Az elmélet néhány alkalmazása	55
A képességekből fakadó torzulások	57
Jelzés és információ	58
Nem pénzügyi megfontolások	59
A foglalkozás megválasztása	60
Tanulás a tapasztalatokból	60
Demográfiai hatások	62
Az emberi tőke és a diszkrimináció	63
Társadalmi tőke és megszerzett foglalkozási státus	66
1. Társadalmi kapcsolathálók és esélyegyenlőtlenség	66
2. Empirikus elemzés	69
2.1. Adatok és operacionalizálás	69
Az állásszerzés csatornái	69
2.3. Státusmegszerzés és az informális kapcsolatok hatása	71
2.4. Státusszerzés és az állásközvetítő személy foglalkozási presztízse	71
2.5. Társadalmi tőke és foglalkozási presztízis	75
3. Következtetések	77
4. Diskusszió	78
A tőke és a társadalmi struktúra formái a kulturális mezőkben: Bourdieu társadalmi topográfiájának vizsgálata,	82
Bevezetés	82
Tőkeformák és társadalmi struktúra	83
A tőke domináns formái és a társadalmi struktúra	84
Adatok és módszertan	88
Eredmények és értelmezésük	90
Relacionális minták	95
Összegzés	96
Kulturális tőke, iskolai teljesítmény és házassági szelekció	100
Diskusszió	101
További kutatási kérdések	103
Társadalmi és kulturális tőke a városi gettóban: következmények a bevándorlás gazdaságsszociológiájára	106
A társadalmi és a kulturális tőke az új gazdaságsszociológiában	108
A fiatalok terhességével és a szegénységgel kapcsolatos vita	112
Etnográfiai beszámoló	115
Következtetések	123
III. Gazdasági rendszerek és intézmények szociológiája	128
AZ EMBERI VISELKEDÉS ÖKONÓMIAI MEGKÖZELÍTÉSE	131
A KAPITALIZMUS TERMÉSZETE ÉS LÉTREJÖTTE	140
A kapitalista gazdasági rendszer	140
I. Fogalom	140
II. A kapitalista vállalkozás	141
III. A kapitalista vállalkozás funkciói	142
1. Szervezői	142
2. kereskedői (händlerische)	142
3. kalkulatív-gazdálkodó	142
IV. A tőke és értékesülése	143
V. A kapitalista gazdaság feltételei	144
A kapitalizmus létrejötte	144
A GAZDASÁGI FEJLŐDÉS FOKOZATAI	148
A három fokozat összehasonlítása	150

A GAZDASÁGI FEJLŐDÉS TÁRSADALMI KERETEI	154
Bevezető	154
Ideológiai keretek	155
Elsődleges feltételek	155
Másodlagos feltételek	156
Intézményi keretek	157
Elsődleges feltételek	157
Másodlagos követelmények	159
Összefoglalás	160
Szervezeti keretek	161
Elsődleges feltételek	161
Másodlagos feltételek	162
Motivációs keretek	164
Elsődleges feltételek	164
Másodlagos feltételek	166
GAZDASÁGI RENDSZEREK ÖSSZEHAJONLÍTÁSA: KÍSÉRLET A KÜLÖNBÖZŐ MEGKÖZELÍTÉSEK INTEGRÁLÁSÁRA	170
1. A gazdasági rendszer fogalma	170
2. A rendszerek összehasonlításának alapjai	171
2.1. A gazdasági rendszert befolyásoló tényezők	171
2.2. A gazdasági rendszerek jellege és működése	173
2.3. A gazdasági rendszerek teljesítménye	175
3. Néhány vitakérdés	177
3.1. Modell vagy esettanulmány	177
3.2. Gazdasági rendszerek vagy gazdasági fejlődés	178
3.3. Rendszerek összehasonlítása vagy gazdaságok összehasonlítása	180
3.4. Az interdiszciplináris megközelítés kérdése	180
Összefoglalás	181
A PIACI ÁTMENET ELMÉLETE: VITA ÉS SZINTÉZIS	183
A piaci átmenet elmélete	183
Vita a piaci átmenetről	184
Piac és egyenlőtlenség	184
1. Az egyenlőtlenségek korai csökkenése	185
2. Miért növekednek az egyenlőtlenségek a piaci reform második szakaszában?	185
Káderek és piacok	186
Teleologikus-e a piaci átmenet elmélete?	186
A piacon létrejövő egyenlőtlenségek dinamizmusa: a piaci penetráció három típusának társadalmi következményei	188
Lokális piacok redisztributív módon integrált gazdaságokban	190
Szocialista vegyes gazdaságok	191
Kapitalizmus felé orientált gazdaságok	192
Következtetések	193
A PIACI TÁRSULÁSOK	196
(Befejezetlen)	196
A VISZÁLY	199
(részlet)	199
EGY ORSZÁGOS ÉRTÉKPAPÍRPIAC TÁRSADALOMSZERKEZETE	205
Elméleti keretek	206
A piaci magatartás posztulátumai	206
Piachálózati modellek	209
A PIACOK SZOCIOLÓGIÁJA	215
A politika vs. piacok vita	215

A piacok általános szociológiai elméletei	216
A MUNKAMEGOSZTÁS TÍPUSAI	221
A MUNKAMEGOSZTÁS FUNKCIÓJA	226
E funkció meghatározásának módszere	226
I.	226
II.	228
III.	229
A TERMÉSZETELLENES FORMÁK	237
Az anomikus munkamegosztás	237
I.	237
II.	238
A kényszerű munkamegosztás	242
I.	242
Egy másik természetellenes forma	244
A MUNKAMEGOSZTÁS DURKHEIM-FÉLE MAGYARÁZATÁRÓL,	246
A PÉNZ FILOZÓFIÁJA	253
(részlet)	253
PÉNZHASZNÁLATI MÓDOK	254
A PÉNZ TÁRSADALMI JELENTÉSE: „SPECIÁLIS PÉNZEK”	256
Piaci pénz: A pénz utilitarista megközelítése	257
Speciális pénzek: A modern pénz jellegének vizsgálata	259
A háztartás „költségvetési problémája”: 1870-1930	262
Saját dollár: Az asszonyok háztartási pénzének meghatározása	264
Adomány vagy járandóság: A járandóság mint megoldás	265
Járandóság vagy közös bankszámla: A járandóság mint „rossz” pénz	267
A férj járandósága: Családi pénz a munkásosztály körében	268
Mellékkereset vagy igazi pénz: A nők jövedelmének definiálása	269
Összegzés	270
IV. Az európai integráció társadalmi feltételei és hatásai	280
Európa sokfélesége és az európai társadalom felé vezető út	283
1. Az európai társadalmak közös vonásai	284
2. Az Európán belüli különbségek csökkenése	290
3. Az európai társadalmak közötti csereviszony és összefonódás	292
4. Az európaiak földrajzi tapasztalati terének európaizálódása	295
5. Vita az európai társadalmi identitásról	296
Összefoglalás	298
Az Európa-eszme és az Európai Unió eredetének szociológiai megközelítése	305
Egy új diskurzus születése és fejlődése: tanulmányok az Európa-eszméről 1940-től kezdve	305
Az Európa-eszméről folytatott diskurzus fő témái	307
Az Európa-eszme mint kollektív reprezentáció	309
Az Európa-eszme és a kollektív forrongás	310
Záró megjegyzések	312
Nemzetállam, regionalizmus és világtársadalom: az európai integrációs folyamat	316
Bevezetés	316
Az egyes csoportok felett álló, átfogó kollektív egységek és identitások kialakulása: a nemzetállammodell	316
Közös identitással rendelkező kollektív egység kialakulása a kifelé történő elhatárolódás és a külső küzdelmek révén	317
Közös identitással rendelkező kollektív egység kialakulása belső homogenizálódás révén	318
Közös identitással rendelkező kollektív egység kialakulása inklúzió révén: a centrum és a periféria differenciálódása	318
Az Európai Unióhoz vezető út	318

A gazdasági integrációval járó problémák	320
A gazdasági növekedés előnyei	320
A gazdasági növekedésből eredő problémák és veszteségek	320
A politikai integrációval kapcsolatos problémák	321
A hatalom mobilizációjának dinamikája: nemzeti és nemzetek feletti	321
A nemzeti politika hatalomvesztése és a nemzetek feletti politikai hatalom egyidejű leértékelődése	322
Az integráció szolidaritással összefüggő problémái	323
Az egyetemes és a részleges szolidaritás dialektikája	323
Az inklúzió programja az életszínvonal általános növelése révén	324
A kulturális integráció problémája	325
Az egyetemes és a regionális kultúra, valamint a heteronómia és az önrendelkezés dialektikája	325
Az európai kultúra a piaci részesedésért folytatott világméretű küzdelemben	326
A politika primátusa a multikulturális társadalomban	326
Záró megjegyzések	327
Útban egy „európai nemzet” felé?	331
1. A „nemzet” és a „nemzeti identitás” jelentése	332
1.1 A nemzet mint életképes „politikai közösség”	332
1.2 A nemzeti identitás strukturális alapjai	332
1.3 A nemzetképződés mint szituációfüggő folyamat	334
2. Az európai nemzetállamoktól egy „európai nemzet” felé?	335
2.1 A strukturális sokféleség változása és állandósága Európában	335
2.2 Érdekek, aktorok és a szituatív körülmények változása az európai egységesülés kérdésében a második világháború óta	338
3. Kitekintés: egy „európai nemzet” modelljei és perspektívái	340
Hogyan építsünk piacot?	346
Bevezetés	346
Intézmények létrehozása	347
Az Európai Unió felépítése és az egységes piac programjának struktúrája	350
A válság és az egységes piac programjának gyökerei	351
Az egységes piac programjának intézményi terepe	354
Elemzés	358
Következtetések	365
Függelék	366
Gazdasági átstrukturálódás és társadalmi kizárás	372
Versenyre ösztönző új erők	373
A társadalmi kizárás (social exclusion) típusai	374
Egyenlőtlenség, szegénység és kizárás	375
Gazdasági változás és társadalmi intézmények	376
Európa kulturális tere	378
Nyelvi kapcsolatok és határvonalak	380
A különböző jogcsaládok	384
Audiovizuális amerikanizáció	386
Európa az integráció és a széthullás között	389
Európa válaszára	389
Európa Maastricht és néhány új kérdés után	389
Egy elszalasztott lehetőség tanulságai	391
A jelenlegi integrációs modellek korlátai	393
A többdimenziós szemlélet iránti igény és a kis országok szerepe	395

A táblázatok listája

1. <i>A fogoly dilemmája szituáció árucserénél</i>	14
1. A középfokú oktatás következtében elmaradt keresetek és egyéb erőforrásköltségek az Egyesült Államokban, 1900 – 1956 között, folyó áron	50
2. A főiskolai és egyetemi oktatás következtében elmaradt keresetek és egyéb erőforrásköltségek az Egyesült Államokban, 1900-1956 között, folyó áron	50
1. Az első állás és a jelenlegi vagy utolsó állás megszerzéséhez használt csatornák	70
2. Az állásszerzési csatornák megoszlása Hollandiában (1979 és 1982), Nyugat-Németországban és az Egyesült Államokban	70
3.a.1. Állásukat informálisan megszerző egyénekre felállított modell standardizált regressziós együtthatói	72
3.a.2. Állásukat formális csatornán keresztül megszerző egyénekre felállított modell standardizált regressziós együtthatói	72
3.b.1. Állásukat informálisan megszerző egyénekre felállított modell nem standardizált regressziós együtthatói (standard hibák zárójelben)	73
3.b.2. Állásukat formálisan megszerző egyénekre felállított modell nem standardizált regressziós együtthatói (standard hibák zárójelben)	73
4.a.1. Állásukat informálisan megszerző egyénekre felállított modell standardizált regressziós együtthatói	74
4.a.2. Állásukat formálisan megszerző egyénekre felállított modell standardizált regressziós együtthatói	74
4.b.1. Állásukat informálisan megszerző egyénekre felállított modell nem standardizált regressziós együtthatói (standard hibák zárójelben)	75
4.b.2. Állásukat formálisan megszerző egyénekre felállított modell nem standardizált regressziós együtthatói (standard hibák zárójelben)	75
5. A társadalmi tőke mennyiségével kibővített státusmegszerzési modell paraméterbecslései: (.05 szinten szignifikáns) standardizált és nem standardizált regressziós együtthatók (standard hibák zárójelben)	76
6. Az após (N=240) és a legjobb barát (N=466) foglalkozási presztízsével kibővített státusmegszerzési modell paraméterbecslései: (.05 szinten szignifikáns) standardizált és nem standardizált regressziós együtthatók (standard hibák zárójelben)	77
1. A kulturális mezőre jellemző tőkeformák és társadalmi struktúra működési modellje	87
2. Leíró statisztikák	90
3. A hét tömbös megoldás sűrűségmátrixai	91
4. A hét tömbös megoldás mátrixai	92
20. A piac gazdaságba történő behatolások típusai	189
21.	191
22. A piacok mint hálózatok modelljei	206
1. Az „Európa” szó különböző jelentései az Európa-eszméről folytatott diskurzusban	308
1. A változók gyakorisága és megoszlása	360
2. A direktíva típusának és a harmonizálás formájának keresztáblája	361
3. A kikényszerítés formájának és a direktíva típusának keresztáblája	361
4. A kikényszerítés módjának és a harmonizálás formájának keresztáblája	362
5. A direktívák gyakorisága és megoszlása ágazatok szerint	362
6. Az ágazatok és a direktíva típusának keresztáblája	363
7. Az ágazatok és a harmonizálás formájának keresztáblája	364
1. Könyvfordítások Nyugat-Európában, Japánban és az Egyesült Államokban a könyvkiadás helye szerint; Összes szám országonként, a fordítások alapjául szolgáló főbb nyelvek százalékosan, 1983–1985 között	383
2. Könyvfordítások Kelet-Európában a könyvkiadás helye szerint; Összes szám országonként, a fordítások alapjául szolgáló főbb nyelvek százalékosan, 1983–1985	384

I. rész - A gazdasági élet szociológiája

Tartalom

A KÖZÖSSÉGEK GAZDASÁGI KAPCSOLATAI (GAZDASÁG ÉS TÁRSADALOM) ÁLTALÁBAN	3
1. A gazdaság lényege.	3
Gazdasági, gazdálkodó és gazdaságszabályozó közösség	3
2. „Nyitott” és „zárt” gazdasági kapcsolatok	5
A GAZDASÁGI STAGNÁLÁS ÉS ÖSSZEFÜGGÉSE A TÁRSADALMI RENDDDEL	7
A növekedéssel kapcsolatos szerkezetek, csoportok és konfliktusok	7
A stagnálással és hanyatlással kapcsolatos szerkezetek, csoportok és konfliktusok	9
PIACSZERKEZETEK, TÁRSADALMI SZERKEZETEK ÉS A PIACI KOOPERÁCIÓ	13
I. Bevezetés	13
II. Piaci tranzakciók mint egyszeri fogoly dilemmája szituációk	14
III. Piaci tranzakciók mint ismétlődő fogoly dilemmája szituációk	15
IV. Kooperáció és a kooperáció hiánya a piacon: Egy mikromodell	15
A kooperáció várható hatása a cserepartner kooperációjára	15
A kooperáció várható haszna	16
A kooperáció hiányától várható haszon	16
Várható szankciók kooperáció és nem kooperáció esetén	17
Kooperációs normák	17
A kooperáció és a kooperáció hiányának megfigyelhetősége	18
V. Társadalmi struktúrák és kooperáció a piacon: Egy mikro-makro modell	19
1. Kohézió	20
2. Interakciós struktúrák	20
3. Csoportméret	21
4. Társadalmi struktúrák és a kooperáció megfigyelhetősége	21
VI. Piacszerkezetek, társadalmi szerkezetek és kooperáció: Egy makromodell	22
VII. Piacok és kooperáció hadifogolytáborokban: egy illusztráció	23
VIII. Végző megjegyzések	25
A FOGLALKOZÁSI VISZONYOK KÖZGAZDASÁGTANI ÉS SZOCIOLÓGIAI ÉRTELMEZÉSE	28
Közgazdaságtani elméletek	28
A tranzakciós költségek gazdaságtana	28
A megbízási elmélet	28
A foglalkozási viszonyok szociológiai megközelítései	29
A marxista politikai gazdaságtani megközelítés	29
A foglalkozási viszonyok weberi intézményi megközelítése	30
A szociológiai és közgazdasági megközelítés ötvözése: a foglalkozási viszonyok modellje	31
Kontextus	32
Feltételek	33
Ellenőrzési rendszerek	34
Ösztönzési rendszerek	34
Elkötelezettség	34

A KÖZÖSSÉGEK GAZDASÁGI KAPCSOLATAI (GAZDASÁG ÉS TÁRSADALOM) ÁLTALÁBAN ¹

Weber, Max

1. A gazdaság lényege.

Gazdasági, gazdálkodó és gazdaság szabályozó közösség

A közösségi kapcsolatok túlnyomó többsége valamilyen kapcsolatban áll a gazdasággal. Eltérően a mindennapi — és nem valamilyen célra kialakított — nyelvhasználatától, itt nem minden célracionálisan megtervezett cselekvést fogunk gazdaságnak nevezni. Nem tekintjük gazdasági ténykedésnek, ha valaki valamilyen vallás tanainak megfelelően kifejezetten azzal a céllal imádkozik, hogy lelkileg „gazdagodjék”. Ugyancsak nem minden olyan cselekvés vagy alkotás gazdálkodás, amely a takarékoság elvét követi. Az ökonomikus gondolkodás — bármilyen tudatosan törekedjék is rá valaki a fogalomalkotásban — biztosan nem gazdálkodás. De annak sincs köze a gazdálkodáshoz, ha valaki ragaszkodik az „eszközök ökonómiájának” elvéhez a művészetben. A rentabilitás mércéje szerint az ilyen művészi termék — mivel az egyszerűsítés miatt mindig újra átdolgozzák — igen gyakran fölöttebb gazdaságtalan. Ugyanez a helyzet a technikai „optimum” egyetemes maximájával is: pusztán az, ha valaki a legkisebb ráfordítással a lehető legnagyobb eredményt kívánja elérni, önmagában véve még nem gazdálkodás, hanem célracionális beállítottságú *technika*. Gazdaságról — legalábbis itt — inkább csak akkor fogunk beszélni, ha az olyan eszközökből és lehetséges cselekvésekből, amelyek alkalmasak valamilyen szükségletnek vagy a szükségletek valamilyen halmazának a fedezésére, a cselekvők becslése szerint a szükségletekhez képest szűkös készlet áll rendelkezésre, és ez a tény egy sajátos — magát a tényt számításba vevő — viselkedés okává válik. A célracionális cselekvés szempontjából ilyenkor magától értetődően az a döntő, hogy ezt a szűkösséget a cselekvő *szubjektíve* eleve feltételezi, és hozzá igazítja a cselekvését. Itt nem tárgyaljuk közelebbről az egyes eseteket, és figyelmen kívül hagyjuk a terminológiai részleteket is. Két különböző szempont alapján lehet gazdálkodni. Az egyik az, ha valaki egy meglévő saját szükségletet kíván fedezni. Ez a szükséglet a táplálkozástól a vallás által nyújtott vigaszig minden elképzelhető céllal kapcsolatban állhat, ha az illető célra a szükséglethez viszonyítva szűkösen állnak rendelkezésre olyan javak vagy tevékenységek, amelyek a szóban forgó szükséglet fedezéséhez elengedhetetlenek. Tulajdonképpen megegyezés kérdése, hogy milyen szükségletről beszélünk, mindazonáltal, ha gazdaságról van szó, jellegzetesen és hangsúlyozottan a mindennapi szükségletek fedezésére, az ún. materiális szükségletekre gondolunk. Holott imák és gyászmisék valójában ugyanúgy gazdasági tevékenységek tárgyai lehetnek, ha a lebonyolításukra képesített személyekből kevés van, a tevékenységük szűkösen áll rendelkezésre, és ezért ugyanúgy csak ellenszolgáltatás fejében teremthető elő, mint a mindennapi kenyér. A busmanok művészileg többnyire nagyra értékelt rajzai nem tárgyai a gazdaságnak, és egyáltalán nem a gazdasági értelemben vett munka termékei. De ha a jellegzetesen ökonomiai tényállás: a kívánthoz viszonyított szűkösség bekövetkezik, akkor alkalmasint még a művészi alkotás olyan termékei is gazdasági tevékenység tárgyai lesznek, amelyeket többnyire jóval alacsonyabbra szoktak értékelni. A saját szükséglet fedezésére szolgáló gazdasággal szemben a gazdálkodás másik fajtája a haszonszerzésre irányuló gazdaság, amely a jellegzetesen ökonomiai tényállást: a kívánt javaknak [a] szűkösségét arra használja föl, hogy a szűkös javak fölötti rendelkezésből nyereséget húzzon.

A társadalmi cselekvés mármost különféle kapcsolatokra léphet a gazdasággal.

A résztvevők által szubjektíve valamiképpen felfogott értelmének megfelelően a társadalmi cselekvés irányulhat tisztán gazdasági eredmények elérésére: szükségletfedezésre vagy haszonszerzésre. Ekkor gazdasági közösség alapját jelenti. De ha a társadalmi cselekvés másfajta eredmények elérésére irányul, akkor a saját gazdálkodást ehhez eszközként használhatja.

¹Max Weber: *Gazdaság és társadalom. A megértő szociológia alapvonalai* 2/1. Közgazdasági és

Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1992. 35-41. old. (Fordította: Erdélyi Ágnes. A fordítást ellenőrizte: Bertalan László)

Ilyenkor gazdálkodó közösségekről beszélünk. De az is lehetséges, hogy egy közösségi cselekvés egyszerre irányul gazdasági és gazdaságon kívüli eredmények elérésére. Végül pedig az sincs kizárva, hogy mindezen esetek közül egyik sem áll fenn. Az első két kategória közti határ elmosódó. Ha egészen szigorúan vesszük, azt kellene mondanunk, hogy az első esetben leírt helyzet csak olyan közösségeknél fordul elő, amelyek a jellegzetesen ökonómiai tényállás kihasználása révén igyekeznek nyereségre szert tenni. Vagyis: a haszonszerző gazdálkodást folytató közösségeknél. A szükségletek fedezésére törekvő közösségek ugyanis — bármilyen szükséglet fedezéséről legyen szó — mindig csak annyiban gazdálkodnak, amennyiben a szükséglet és a szükséglethez viszonyítva rendelkezésre álló javak olyan helyzetet teremtenek, amelyben ez elkerülhetetlen. Ebben hasonlít egymásra egy családi gazdaság, egy jótékonyági alapítvány gazdasága vagy a katonaság által igazgatott gazdaság, de ugyanilyen a közös erdőirtásra vagy közös vadászatra társult gazdaság is. Biztosra vehető viszont, hogy van különbség a tekintetben, hogy a közösségi cselekvés lényegét tekintve miért jött létre: azért-e, hogy a jellegzetesen ökonómiai tényállást kellőképpen számításba vegyék a szükségletek fedezésénél, mint ahogy ez a helyzet — a fenti példák közül — például az erdőirtásnál, vagy pedig elsődlegesen olyan más célokat követ (mondjuk a katonai kiképzés céljait), amelyek egyszerűen kikényszerítik a gazdálkodást, mivel a gyakorlatban beleütköznek az ökonómiai tényállásba. A két eset közti tényleges különbség azonban nagyon elmosódó, és csak annyiban lehet egészen világosan különválasztani őket, amennyiben a közösségi cselekvés olyan vonásokat mutat, amelyek az ökonómiai tényállástól függetlenül is mindenképpen ugyanazok maradnának, tehát még akkor sem változnának, ha a javakból és a tevékenységek lehetséges fajtáiból valaki gyakorlatilag korlátlan készletek fölött rendelkezne.

Egy közösségi cselekvést azonban — keletkezését, fennmaradását, felépítésének jellegét és lejátszódásának mikéntjét tekintve — akkor is meghatározhatnak az ökonómiai tényállásra visszavezethető gazdasági okok, ha sem gazdasági, sem gazdálkodó közösség nem áll mögötte. Ennyiben a közösségi cselekvés gazdaságilag determinált. Ez megfordítva is igaz: a gazdálkodás jellegére és a folyamat lejátszódására nézve a közösségi cselekvés a maga részéről olyan mozzanatot jelenthet, amellyel okként kell számolni, és ennyiben gazdaságilag releváns lehet. A kettő többnyire egyszerre áll fenn. Egyáltalán nem szokatlan az olyan közösségi cselekvés, amely mögött sem gazdasági, sem gazdálkodó közösség nem áll. Már egy közös séta is ilyen közösségi cselekvésnek számíthat. Az olyan közösségek, amelyek gazdasági szempontból nem relevánsak, ugyancsak nagyon gyakoriak. A gazdasági szempontból releváns közösségeken belül külön esetet jelentenek az olyan közösségek, amelyek a maguk részéről ugyan nem „gazdasági közösségek” — vagyis nem arról van szó, hogy a közösség szervei a saját közreműködésükkel vagy konkrét rendeletekkel, parancsokkal és tiltásokkal folyamatosan meghatároznák a gazdaság menetét —, de amelyeknek a rendje mégis szabályozza a résztvevők gazdasági viselkedését. Ezek „gazdaságszabályozó közösségek”. Mindenféle politikai, sok vallási és számos másfajta közösség tartozik ide, köztük olyanok, amelyek kifejezetten a gazdaságszabályozás céljából alkottak közösséget (halász- és Markszövetségek). Mint mondtuk, nagyon ritkán fordulnak elő olyan közösségek, amelyek gazdaságilag nem determináltak. De nagyon különböző mértékben determináltak, és mindenekelőtt szó sincs egyértelmű gazdasági determináltságról, arról — amit az ún. materialista történelemfelfogás feltételez —, hogy a gazdasági tényezők egyértelműen determinálnák a közösségi cselekvést. Vannak jelenségek, amelyeket a gazdasági elemzés kénytelen „egyformának” ítélni, ám ez nagyon gyakran összeegyeztethető azzal, hogy a szociológiai vizsgálat nagyon különbözőnek találja az illető jelenségeket, például a bizonyos közösségeket körülvevő vagy velük együtt létező közösségek struktúráját, beleértve a gazdasági és a gazdálkodó közösségek struktúráját is. Az a megfogalmazás is csak előítéletet takar, mely szerint a gazdaság és a társadalmi képződmények között „funkcionális” összefüggés van. Ráadásul ennek az előítéletnek — ha funkcionális összefüggésen azt értik, hogy a gazdaság és a társadalmi képződmények kölcsönösen és egyértelműen feltételezik egymást — történetileg általában nincs is alapja. A közösségi cselekvés szerkezeti formái ugyanis — ahogyan azt mindig újra látni fogjuk — „öntörvényűek”, és ettől eltekintve is mindig előfordulhat, hogy a konkrét esetben nem gazdasági, hanem másfajta okok játszanak szerepet a struktúra kialakításában. Bizonyos ponton viszont a gazdaság állapota csakugyan okként szokott jelentős, gyakran döntően fontos lenni csaknem minden közösség — és biztosan minden „kulturálisan jelentős” közösség — struktúrája szempontjából. De ez fordítva is igaz: annak a társadalmi cselekvésnek az öntörvényűen meghatározott struktúrája, amelyen belül a gazdaság kibontakozik, valamiképpen befolyásolni szokta a gazdaságot. Arról, hogy mikor és miképpen alakulnak így a dolgok, érdemben semmi általánosítást nem lehet mondani. De arról igenis lehet valami általánosítást mondani, hogy a közösségi cselekvés konkrét szerkezeti formái milyen mértékben találkoznak össze bizonyos konkrét gazdasági formákkal, azaz, hogy kölcsönösen elősegítik-e, és mennyire segítik elő egymás fennmaradását, vagy ellenkezőleg, hogy gátolják-e, esetleg kizárják-e egymást: hogy egy bizonyos gazdasági forma „adekvát” vagy „inadekvát” egy adott szerkezeti formával. Mindig újra beszélnünk kell majd arról, hogy az ilyen kapcsolatok adekvátak-e. Továbbá arról is meg lehet fogalmazni, ha nem is sok, de legalább néhány általános tételt, hogy miként szoktak a gazdasági érdekek egyáltalán meghatározott jellegű társadalmi cselekvéshez vezetni.

2. „Nyitott” és „zárt” gazdasági kapcsolatok

A gazdasági feltételektől való függés egyik fajtáját, amely mindenféle közösségnél nagyon gyakori, a gazdasági esélyekért — a hivatali állásokért, a vevőkörért, a hódítással vagy munkával szerezhető nyereséget kínáló alkalomért és a hasonlókért — folytatott verseny teremti meg. Ha a szerzési esélyek változatlanok, és az adott mozgástéren belül nő a konkurensok száma, akkor itt a konkurenciában részt vevők érdeke egyre inkább azt diktálja, hogy ezek a gazdasági esélyek valamiképpen korlátozva legyenek. A korlátozás abban a formában szokott megtörténni, hogy a (tényleges vagy potenciális) konkurensok egy részét valamilyen kívülről megállapítható ismertetőjegyüket alapul véve — fajuk, nyelvük, felekezetük, térbeli és szociális értelemben vett eredetük, származásuk, lakóhelyük stb. alapján — a többiek igyekeznek kizárni a versenyből. Az a közösségi cselekvés azután, amely ily módon az egyik fél részéről kialakul, a másik fél közösségi cselekvésének formájában megfelelő választ válthat ki azokból, akik ellen a dolog irányul. — A közösen cselekvő konkurensok ekkor — annak ellenére, hogy egymás közt továbbra is versengenek — kifelé mégis „érdekközösséget” mutatnak, és valamilyen racionális renddel bíró „társulás” kialakítására törekednek. Ha a monopoljellegű érdekek tartósan bizonyulnak, eljön az az időpont, amikor az érdekeltek közössége maga vagy egy másik közösség, amelynek cselekvése az érdekelteket befolyásolni tudja (például a politikai közösség), lefektet egy rendet, amely monopóliumokkal korlátozza a versenyt, és ettől kezdve bizonyos személyek egyszer s mindenkorra készenlétben állnak, hogy valamiféle „szervként” akár erőszakkal is érvényt szerezzenek a rendnek. Ekkor az érdekeltek közössége „jogi közösséggé” válik, ahol az érintettek meghatározott „jogállású társak”. Ez a tipikusan ismétlődő folyamat — amelynek lejártszódásakor a közösség „zárt körűvé válásáról” fogunk beszélni — a forrása a „tulajdonnak”: a földtulajdonnak, valamint mindenféle céhmonopóliumnak és egyéb csoportok monopóliumának. Ha a „szövetkező társak szervezetéről” van szó — és az ilyesmi mindig kifelé zárt, monopoljellegű szövetkezést jelent, például azokat, akik abban érdekeltek, hogy bizonyos vizeken a helyi származásúak halásszanak —, a szerveződésben mindig hajtóerőként szerepel az a törekvés, hogy a résztvevők bizonyos esélyeket, mégpedig rendszerint gazdasági esélyeket monopolizáljanak. De ugyanez a hajtóerő akkor is, ha mondjuk az „okleveles mérnökök szervezetének” megalakításáról van szó — egy olyan szervezet megalakításáról, amely formális jogi vagy tényleges monopóliumot kíván szerezni a tagjainak bizonyos állásokra, és a diploma nélkülieket ebből erőszakkal kizárja —, vagy ha egy falu elzárkózik a kívülállóktól, és megszabja, hogy ki kaphat részt a szántóföldekből, ki használhatja a mezőt és a közlegelőt. Ugyanígy alakulnak a dolgok akkor is, amikor megszabják, hogy milyen „nemzetiségű” kereskedősegedeket vesznek fel, vagy ha csak az lehet miniszteriális, csak az lehet lovag, csak az nyerhet fokozatot az egyetemen, csak az lehet kézműves, csak az lehet katonaköteles — vagy bármi egyéb, ami először közösségi cselekvést hoz létre, azután esetleg társuláshoz vezet —, aki az országban vagy helyben született. A szerveződésnek ilyen esetekben mindig az a törekvése, hogy a résztvevők monopolizáljanak bizonyos gazdasági esélyeket, és ez a törekvés olyan más pályázók ellen irányul, akik valamilyen közös — pozitív vagy negatív ismertető- jeggyel jellemezhetők. A cél mindig a kívülállókkal szembeni *elzárkózás*: az, hogy a kívülállókat valamilyen mértékig kizárják a szóban forgó (társadalmi és gazdasági) esélyekből. Az elzárkózás — ha sikerrel jár — nagyon különböző mértékű lehet. Mégpedig elsősorban abból a szempontból, hogy az *egyes* résztvevőknek juttatott monopoljellegű esélyek mennyire tekinthetők véglegesnek. Előfordulhat, hogy a monopoljellegű privilégiumokkal rendelkezők körén *belül* az esélyek „nyitottak” maradnak, és ekkor ők egymás közt továbbra is szabadon versengenek értük. Így például amikor a korlátozott esélyek csak azok számára elérhetők, akik képzettségükről valamilyen okirattal rendelkeznek (egyes hivatali tisztségre csak azok pályázhatnak, akik az ehhez szükséges vizsgát letették, vagy például csak mestervizsgával rendelkező kézművesek versenghetnek a vevőkért, illetve csak ők tarthatnak inast). De előfordulhat az is, hogy az esélyek kihasználását valamiképpen a közösségen *belül* is „zárt körre” korlátozzák. Ez jelentheti azt, hogy valamilyen „sorrend” szerint élhetnek velük: célját tekintve ide tartozik a vizsgával rendelkezők rövid távra szóló kinevezése egyes hivatalokba. De jelentheti azt is, hogy az egyes esélyeket az egyén csak visszavonásig kapja meg. Így van ez például az orosz mir közösségben, ahol „szigorúan” beosztják, hogy egy-egy személy a határ mely dűlőjében és meddig rendelkezhet a szántófölddel. Jelentheti továbbá azt is, hogy valaki élete végéig megkapja az esélyeket: ez a szabály minden javadalomnál, sok hivatalnál, a kézműves mesterek monopóliumainál, a közlegelő földjére szóló jogoknál és a hasonlóknál. Eredetileg is ez volt a szabály, különösképpen a szántó kiutalásánál a legtöbb olyan faluszervezetben belül, ahol a közösség a dűlőkre osztott határból juttatott földet a tagjainak. Előfordulhat még az is, hogy az esélyeket véglegesen kiutalják az egyes egyéneknek és az egyén örököseinek, és csak arról van szó, hogy az egyes igénylők rendelkezési hatalma másokra nem átruházható, vagy ha mégis, akkor az átruházhatóság a közösséghez tartozó társak körére van korlátozva: ilyen a κληρος, az ókori harcosok javadalma, ilyen a miniszteriálisok szolgálati hűbére, és ide tartozik a hivatal, illetve a kézművesség öröklődő monopóliuma is. Végül előfordulhat, hogy csak az esélyek köre marad adott, de mindegyiket a közösség többi tagjának tudta és akarata nélkül is megszerezheti bármely kívülálló harmadik személy a mindenkori tulajdonostól, úgy,

mint a tulajdonosi részvényeket. Az esélyeknek a közösségen belüli többé-kevésbé végleges elosztását a közösség által monopolizált társadalmi és gazdasági esélyek *elsajátításának*, a folyamat különböző szakaszait pedig az elsajátítás egyes stádiumainak fogjuk nevezni. Ha a monopoljelleggel elsajátított esélyek kifelé is teljesen szabadon cserélhetők — ha teljesen „szabad” *tulajdonná* alakulnak át —, az természetesen szétfeszíti a régi, monopoljellegű elsajátításon alapuló társulást. A régi társulás felrobbanását mint *caput mortuum* jelzi, hogy az áruforgalomban az elsajátított rendelkezési hatalom ekkor „szerzett jogként” az egyes egyének kezébe kerül. A természeti javak esetében ugyanis a „tulajdon” történetileg kivétel nélkül mindig úgy keletkezett, hogy a társak fokozatosan elsajátították a kizárólag őket megillető részt. Az elsajátítás — a mai helyzettől eltérően — nemcsak konkrét dologi javakra terjed ki, hanem minden elképzelhető társadalmi és gazdasági esélyre is. Az elsajátítás mértéke és jellege — attól függően, hogy milyen természetű tárgyak és esélyek elsajátításáról van szó — magától értetődően nagyon eltérő, és nagyon különbözik az is, hogy a közösségen belül, ahol az elsajátítás általában lejátszódik, mennyire könnyen megy végbe a folyamat. Különböző tárgyak és esélyek esetén nagyon különböző mértékű elsajátítás lehet ajánlatos. Annak esélye például, hogy valaki egy meghatározott földdarab megművelésével eltartsa magát vagy javakat szerezzen, egy kézzelfogható és egyértelműen körülhatárolható dologi tárgytól: magától a konkrét, nem szaporítható földdarabtól függ, ami mondjuk a „vevőkör” esetében ilyenformán nem áll fenn. Az viszont nem motiválja az elsajátítást, hogy ez a föld csak talajjavítás esetén hoz termést, ha tehát bizonyos értelemben a tárgy maga is a hasznosító „munkájának terméke”. Másképpen ugyan, de még sokkal nagyobb mértékben így szokott ez lenni a szerzett „vevőkör” esetében. A „vevőkörnél” tisztán technikai értelemben nem olyan könnyű — úgymond — a „betakarítás”, mintha egy darab földről lenne szó. Ennek megfelelően az elsajátítás mértéke is nagyon különböző szokott lenni. Itt azt kell leszögeznünk, hogy az elsajátítás elvileg mind a föld, mind a vevőkör esetében ugyanolyan, csak nem egyformán könnyen kivitelezhető folyamat, mindkét esetben arról van szó ugyanis, hogy a monopolizált társadalmi vagy gazdasági esélyek élvezetéből a közösséghez tartozó társak egymást is kirekesztik. Ennek megfelelően a közösségek kifelé és befelé is különböző mértékben lehetnek „nyitottak”, illetve „zártak”.

A GAZDASÁGI STAGNÁLÁS ÉS ÖSSZEFÜGGÉSE A TÁRSADALMI RENDDEL

I

Smelser, Neil J.

Szellemi örökségünk sajnos nem bővelkedik a társadalmi, gazdasági hanyatlást feldolgozó rendszerezett ismeretekben. A társadalmi és gazdasági változás szakirodalma legnagyobb részét a növekedés folyamataival foglalkozik. A hanyatlás irodalma egyrészt számos, főképp a történelmi részletekre figyelő hagyományos történeti értekezést foglal magában, másrészt több nagy elméletet tartalmaz a társadalmi növekedésről és hanyatlásról, melyek azonban inkább társadalomfilozófiai és prófétikus jellegű munkák, mintsem tudományos elemzések.² Mivel e témában nem áll rendelkezésre szisztematikus elmélet és empirikus eredmények világos rendszere, kénytelen vagyok meglehetősen spekulatív módon vizsgálni a gazdasági pangás és hanyatlás társadalmi és politikai következményeit.

A növekedéssel kapcsolatos szerkezetek, csoportok és konfliktusok

Sok évvel ezelőtt egy Parsonsszal közösen írt munkánkban a gazdasági változás társadalmi aspektusait vizsgáltuk. A társadalmi változással foglalkozó többi szerzőhöz hasonlóan azonban mi is szinte kizárólag a növekedésre összpontosítottunk (Parsons és Smelser, 1956[4]). Sőt, olyan típusú szerkezetek kötötték le a figyelmünket, amelyek a növekedést kísérik és elősegítik. A klasszikus szerzőket — mint Adam Smith, Herbert Spencer és Émile Durkheim — és a társadalmi változás folyamataival foglalkozó mai elméleteket és kutatásokat felhasználva, a szerkezeti differenciálódás mint növekedési jelenség fontosságát hangsúlyoztuk. Lényegében a modell azt állította, hogy ha a gazdasági termelés nem kielégítő, és ha ez összekapcsolódik a lehetőség és a technikai feltételek meglétének a tudatával, akkor egy tipikus változási folyamat indul el. Ennek első részét az elégedetlenség által kiváltott különböző rövid távú reakciók alkotják, melyeket mi a „zavar tüneteinek” nevezünk el. Ezek azonban lassan teret adnak az elégedetlenség forrásaival szembeni közvetlenebb támadásoknak, és olyan új, specializáltabb társadalmi egyezségek „felfedezésének”, amelyek valóban hatékonyabbnak bizonyulnak a termelés szervezeti alapjaiként.

Parsonsszal a szerkezeti differenciálódás egyetlen példájára koncentráltunk, mégpedig a modern, menedzserek uralta társaságok kialakulására, a tulajdonlás és a menedzseri ellenőrzés jól ismert szétválására. A differenciálódás modellje azonban általánosítható és mind a gazdaság, mind a társadalom vizsgálatában szélesebb körben alkalmazható.

Azok a komplex változások, melyekre eltérő módon „növekedésként”, „fejlődésként” vagy „modernizációként” utalunk, elsősorban egyre differenciáltabb szerepek és társadalmi szerkezetek létrejöttét jelentik. Maga a gazdaság idézi elő az egyre több magasan specializált foglalkozási szerepnek és társasági formának az elburjánzását. Komplex nevelési szerkezetek jelennek meg, átvéve olyan funkciókat, amelyek eddig a rokoni-vallási szerkezetekhez kötődtek. Ahogy mi láttuk, a család a fejlődés következtében elveszíti funkcióinak széles körét, és ennek megfelelően egy sokkal specializáltabb intézménnyé alakul át. És volt olyan érvelés, amely szerint a modern vallásosság változásának a lényege a mind differenciáltabb vallásos hitek és szerkezetek kialakulásában keresendő (Parsons, 1960[3]).

A széles körű szerkezeti differenciálódás következményeinek az elemzését tovább lehet folytatni. Az egyre differenciáltabb szerepek és szerkezetek megjelenése egy sor lehetőséget teremt *új csoportok* kialakulására (az osztályokat is ide sorolva). Egy ipari rendszer bevezetése például olyan csoportok megszerveződéséhez vezet, amelyeknek az alapját az ipari szerkezeten belüli pozíciók alkotják — például rendszerek, munkások, szakértelmiségiek, mérnökök —, s amelyek

¹Czakó Á., Gyenei M. és Lengyel Gy. (szerk.): *Gazdaság-szociológiai tanulmányok*. MKKE-AULA Kiadó, Budapest, 1989. 25-37. old. (Fordította: Melegh Attila. A fordítást ellenőrizte: Lengyel György)

²Ezen elméletek közül soknak az összefoglalását és kritikáját tartalmazza Sorokin (1963[5]).

mindegyike megfogalmazza a saját elvárásait arra vonatkozóan, hogy hol a helye a társadalom státusz-szerkezetében, és hogy a politikában milyen részvételi és befolyásolási jogok illetik meg. Ugyanez mondható el az összetett oktatási szerkezetéről, mely megteremti a maga eltérő csoporttudattal és szervezethez tartozó oktatási csoportjait, rendjeit: az ügyintézőket, a diákokat, a felügyelőket stb. Míg egy szerkezeti kategória (pl. a foglalkozási szerep) és a csoporttagság közötti átmenet egyáltalán nem automatikus, az nyilvánvaló, hogy a fejlett társadalmakban a differenciálódott társadalmi szerkezetek alkotják a csoportazonosság egyik legfontosabb alapját.

A képet az teszi még bonyolultabbá, hogy az új szerkezetek fejlődése egyenlőtlen. Új szerkezetek és csoportok megjelenése a társadalom egyik szektorában változási kényszert vált ki más szektorokban. Az e szektorokban válaszképpen elinduló változások pedig különböző irányokban szétágaznak. Ez utóbbi változások közé tartoznak az eredetileg vezetőnek tekintett szektor irányába mutató visszacsatolások is, és mindez megsokszorozza a változásra irányuló kényszert. E húzásleamaradás perspektívából nézve egy olyan társadalom képe bontakozik ki, amelyben állandóan a változás irányába ható feszültségek, ellentmondások és erők jönnek létre, születnek újjá.

Ennek a húzás-leamaradás perspektívának az illusztrálásaképpen tételezzük föl, hogy a leggyorsabban fejlődő szektor a gazdasági — habár tapasztalatilag ez sokszor nem igazolható —; hogy a kérdéses társadalom rövid idő alatt ipari rendszert vezet be; és hogy biztosítja az ezzel együttjáró expanziót a piaci rendszerben. Egy ilyen változás valószínűleg sokirányú feszültséget teremt. Például nyomást gyakorolhat a családra és az oktatásra, hogy magasabb — vagy legalábbis eltérő — szakképzettségű potenciális munkaerőt biztosítsanak. Vagy például egy regionális vagy országos munkaerőpiac létrejötte veszélyt jelenthet a szankciók hagyományos rendszereire, amelyek rokonsági és lokális kapcsolatokra épülnek, és amelyek az egyének gazdasági teljesítményeit előzőleg szabályozták.

Egy másik példát véve tételezzük föl, hogy a politikai szektor vállalja a vezető szerepet, és hogy az általános választójog bevezetése jelenti a döntő változást. Ez mellékesen egy olyan változás, mely számos új nemzet esetében gyakran rögtön a politikai függetlenség megszerzése után bekövetkezett. Az ilyen típusú politikai változás a politikai vezetők körében a választópolgárok érettségével és a politikai társadalomban való felelősségteljes részvételükkel kapcsolatos aggodalmakra adhat okot. Ezen aggodalmak pedig az oktatás színvonalának a javítását és ezzel együtt az állampolgárok felelősségtudatának növelését szolgáló döntésekhez vezethetnek. Az oktatás fejlesztéséért tett erőfeszítések azonban további változásokat kényszerítenek ki, mivel az oktatásban eltöltött idő növekedését a foglalkozási várakozások emelkedése kíséri, és, hacsak az oktatással nem tart lépést a gazdasági fejlődés, nehéz lesz egy magasabb szakképzettségű népességet eltartani. A társadalomnak valószínűleg túlképzett, alulfoglalkoztatott, politikailag elégedetlen emberek különböző csoportjaival kell szembenéznie.

Ezt a gondolatmenetet folytatva meghatározhatjuk a gazdasági és társadalmi fejlődés során bekövetkező *konfliktusok* típusait:

- A hagyományos társadalmi rend átalakulásával kapcsolatos konfliktusok. Ezek tipikus esetben a foglalkozási (kézműves, paraszt) és más (helyi földesúri, törzsi vezetői) csoportok térvesztése és az ezzel szembeni ellenállás során születnek meg.
- Az új csoportok - mint például a tőkések, a gyári munkások és az új típusú szakértelmiségiek - felemelkedésével és megszilárdulásával kapcsolatos konfliktusok.
- A különböző fajta javadalmazások, privilégiumok miatti ellentétek a különböző csoportok között. Ezek státusz- vagy osztálykonfliktusok formájában jelenhetnek meg. Státuszkonfliktus során egy adott státuszcsoport tagjai (pl. mérnökök, szervezett munkások) próbálják a fizetésüket, társadalmi megbecsültségüket, politikai alkupozíciójukat javítani. Osztálykonfliktus esetén a csoportok azért szervezkednek, hogy tiltakozzanak a különböző társadalmi javadalmazások, különösen a jövedelmek elosztásának elvei ellen. Lipset úgy vélte, hogy, legalábbis az amerikai történelemben, a fellendüléssel és inflációval jellemezhető időszakokban a státuszkonfliktus játszik döntő szerepet, míg a munkanélküliség és válság éveiben az osztálykonfliktusok válnak általánossá (Lipset, 1955[2]).

Mivel mindezek a fajta ellentétek többé-kevésbé folyamatosan újjászületnek, a fejlődés folyamata nyilvánvalóan egy fejlett konfliktuskezelő rendszert igényel. Bár a fejlett és fejlődő országokban kialakult konfliktuskezelő rendszerek típusai erősen különböznek szerkezetükben és hatékonyságukban, a modern nyugati államokban a parlamenti demokrácia valamilyen változata vált uralkodóvá, melyben a képviselő és kompromisszum alkotják a konfliktuskezelés alapvető módjait. Továbbá,

noha a parlamentáris kormányok stratégiái történelmileg igen változatosak, az 1930-as évek nagy válsága utáni időszakban létrejött domináns politikai irányítási mód a gazdasági növekedés, a teljes foglalkoztatottság, a mérsékelt infláció elérését tűzte maga elé politikai célként, és azt, hogy a főbb gazdasági és társadalmi csoportok kompromisszumot keressenek a növekvő gazdasági alaptól való relatív részesedés fölötti vitában.

A stagnálással és hanyatlással kapcsolatos szerkezetek, csoportok és konfliktusok

Egy ilyen rövid és tapogatózó jellegű írásban meg sem kíséreltem, hogy kijelöljem a stagnáló vagy hanyatló gazdaságra jellemző paramétereket, és hogy felvázoljak valamilyen formális vagy az előrejelzést szolgáló modellt. Inkább megpróbálom meghatározni a társadalmi és politikai változások egyes lehetséges irányait, amelyek magas munkanélküliséget és komoly inflációt együttesen eredményező gazdasági feltételek esetén következnek be, akár a piaci erők játéka, akár a kínálat politikai ellenőrzése idézi elő őket. E szituáció, amelyben egyszerre jelent problémát a magas munkanélküliség és az infláció, a társadalom gazdaságilag produktív szektorában felmerülő költségek emelkedésére és az itt használatos alapanyagok hiányára vezethető vissza. Elemzési szempontok miatt azzal a vitatható feltevessel élek, hogy a technológiai haladás nem képes megfordítani a gazdasági pangás és hanyatlás felé mutató trendet.

E gondolatmenet kifejtése során egy feltevés különösen lényeges lesz későbbi megjegyzéseim szempontjából. A növekedés magában foglalja *mind* a gazdasági jelzőszámok — mint pl. bruttó nemzeti termék — emelkedését, *mind* pedig a differenciált szerkezetek sokasodását, új csoportok megjelenését és egyre bonyolultabb integratív, a konfliktusok kezelését szolgáló szerkezetek kifejlődését. Stagnálás és hanyatlás során a gazdasági jelzőszámok mozgása sajátos módon lelassul vagy ellenkező irányt vesz föl, az viszont nem várható, hogy a növekedés révén létrejött nagyobb társadalmi szerkezetek és csoportok eltűnnek. Bizonyos „szilárdságra” tettek szert azért, hogy gazdasági, politikai és társadalmi érdekek kifejezőivé váljanak. Ebből a szempontból nézve a gazdasági stagnálás és hanyatlás nyomán olyan helyzet alakul ki, amelyet a változásnak ellenálló társadalmi szerkezetek és politikailag jelentős csoportok „többletkapacitásának” nevezhetnénk.

1. Két valószínű gazdasági következmény. Először is, áttekinthetjük, hogy a társadalom mely csoportjai kerülhetnek hátrányos helyzetbe az infláció és válság együttes jelenlétekor. Az infláció általában azokat a csoportokat érinti a legérzékenyebben, amelyeknek a jövedelme rögzített bérszinttől függ, mivel ez a szint többnyire nehezen változtatható meg, és így lemarad az általános ár- és bérszint mögött. Olyan csoportokra gondolok, mint a nyugdíjasok, a szociális juttatásban részesülők, az ösztöndíjas diákok, a fix kamatozású megtakarításból élők és így tovább. Ezek a csoportok az infláció legnyilvánvalóbb áldozatai. Erős alkupozícióval rendelkező csoportok is megsínylik az áremelkedést - mint például néhány szakszervezet -, mivel a jelenlegi helyzetben a bérek általában lemaradnak az árak mögött, de ameddig alkupéesséjük megmarad, hamarabb pótolhatják veszteségeiket, mint a más bérszektorhoz tartozók. Hiány és csökkenő gazdasági tevékenység körülményei között a munkanélküliség különböző minták szerint sújtja a társadalmat, attól függően, hogy hol lép föl a zavar. Ha a gazdasági helyzetnek továbbra is fontos jellemzője maradna az energiahiány, akkor a munkanélküliség azokat az iparágakat érintené a leginkább, ahol az energiaforrások szerepe erősen meghatározó, mint például az autógyártás, talán az acélipar, az utazás és a rekreáció esetében. Bármilyen jól körülhatárolható minta szerint is hat azonban a munkanélküliség és az infláció, nagy a valószínűsége, hogy mindkettőnek regresszív hatása lesz a jövedelemszerkezetre, vagyis a társadalomban alul lévő gazdasági csoportoktól követelnek nagyobb áldozatokat.

Másodszor, ha az alapvető iparágak költségviszonyai romlanak, ez végső soron a termelési feltételek romlását és annak a gazdasági többletnek az elszívását jelenti, amelyet a közvetlen értelemben „gazdaságilag improduktív” ágakra és tevékenységekre lehetne fordítani. Egyre szűkülő energia- és erőforrásmennyiség esetén az ilyen iparágak és tevékenységek háttérbe szorítását várhatjuk. Talán túlságosan nagy optimizmusról tennék tanúbizonyságot, ha azt jósolnám, hogy többleteikből a társadalmak lassan majd kevesebbet szánnak a pazarló katonai szektorra. Ésszerűbb arra számítani, hogy az oktatásra, az egészségügyre, a jóléti programokra és más, ma már a szociáldemokrata rendszerek szerves részeként számoltatott társadalmi szolgáltatásokra fordítandó pénzek csökkentésére alakul ki nyomás. A modern nemzetek termelékenységége megengedte, hogy a megtermelt többletet mérhetetlenül költséges jóléti intézményekre és óriási katonai készletekre költse; az energia- és erőforrásválságok azonban megkérdőjelezzik az ipari nemzetek gazdagságát a tekintetben, hogy továbbra is megengedhetik-e maguknak az ilyen „luxuskiadásokat”.

2. Kihatások a rétegződésre. Egyik jellemző sajátossága a rétegződési rendszereknek, hogy a személy benne elfoglalt helyét különböző fajta látható jelek *szimbolizálják* — öltözködési stílusok, művészeti tárgyak birtoklása, az iskolázottságról és műveltségről tanúskodó jelek, a lakóhely, a nyaraló fekvése és így tovább. Az is nyilvánvaló, hogy a modern történelemben az osztályhelyzet szimbolizálása sok szállal kapcsolódik az anyagi javakhoz. Sőt, ezen anyagi jóságok közül sok elválaszthatatlan az energiától: saját autó, két autó, két sportkocsi, saját motorcsónak, repülő, két ház fenntartása, amelyek között a tulajdonos gyakran utazik hétvégeken vagy szabadsága alkalmával.

Még mindig az energia példájánál maradva — mivel ez az, amely az elmúlt években oly mélyen beivódott a köztudatba —, a fellépő hiányok és a növekvő költségek nagyon megnehezítik, hogy státuszukat az emberek a fenti módon jelezzék. Az autózás és más utazási formák a családok bevételeinek nagyobb hányadát emésztik föl, mint azelőtt, és a családok egy része kénytelen ilyen fajta fogyasztását csökkenteni. Megfigyelhetjük, hogy a történelem tulajdonképpen azokkal űz tréfát, akik formáltak. Miután polgárainknak megtanítottuk, hogy a státuszt a luxus és a mozgékonyság jelzi, most megtudjuk, hogy a társadalmi jelentőségünket bizonyító jelek egyre inkább elérhetetlenné válhatnak számunkra. Ilyen esetben az emberek nemcsak arra éreznek késztetést, hogy változtassanak életstílusukon, hanem arra is, hogy megkérdőjelezzék a szimbólumok eddig természetesnek tartott értékét. A sajtóban 1973-74 telén azt lehetett olvasni, hogy néhány európai országban az autók nélkülözése vasárnapokon kevesebb megpróbáltatást jelentett, mint azt kezdetben előre jelezték. Ez részben azzal a kollektív izgalommal magyarázható, amelyet az emberek akkor éreznek, ha együtt kerülnek bajba. De emellett az emberek felfedezték, hogy vannak olyan elfoglaltságok, amelyek belső örömet okoznak számukra — kölcsönös látogatások, beszélgetések, családi séták és így tovább. Az ilyen élmények előbb-utóbb felvetik a kérdést, hogy az embereknek vasárnap (vagy bármikor máskor) tényleg az-e a legjobb, hogy autóval kiruccannak vidékre. Ily módon az életstílus szimbolikus jelzésének a standardjai lassan megkérdőjeleződnek.

A fogyasztási minták megváltozása — elsősorban különböző csoportok fogyasztásának viszonylagos csökkenése — hosszabb távon valószínűleg komoly társadalmi elégedetlenséget és ellentétet szül. Az állampolgárok a válságra tekintettel bizonyos ideig elviselik a rájuk nehezedő terheket, de erre az alkalmazkodásra hosszabb távon nem lehet számítani. Az emberek idővel úgy érzik, hogy veszélyben vannak, hogy lecsúsztak, hogy becsapták őket; elkezdnek követelőzni a társadalommal szemben; mindegyik társadalmi csoport úgy érzi, hogy túl nagy áldozatot hoz. Továbbá, restriktív időszakban a társadalmi konfliktusok más *mintát* követnek, mint expanziós körülmények között. Növekedéskor a minta inkább a státuszcsoporthoz köztartozó ellentétek, melyek tipikus esetben a növekvő elvárásokkal hozhatók összefüggésbe. Ilyen esetben egyfajta fanatikus és agresszív küzdelem alakul ki azért, hogy a csoportok a társadalmi és gazdasági közös tortából minél nagyobb szeletet tudjanak kihasítani, s ehhez társul még a harc kiterjedésének és határtalanságának az érzete, ami a vitát némiképp ellenőrizhetetlenné teszi. Változatlan vagy csökkenő várakozások esetén a konfliktusoknak azonban más stílusa. A csoportok védekezésre rendezkednek be, a biztonságukkal foglalkoznak, belekapaszkodnak abba, amijük van, a csoporton kívülieket nem engedik maguk közé, és ez a konfliktust zárttá, elkeseredetté teszi. Sőt, az ellentétek valószínűleg osztályfelhangokat is kapnak azáltal, hogy a csoportok az igazságosság, az egyenlőség általánosabb kérdéseit kezdik feszegetni, és megkérdőjelezzik az élet értékes dolgainak elosztásában követett elveket.

Van egy további következménye a társadalmi igazságosságra nézve annak, ha a gazdasági élet jellege megváltozik az erőforrások beszűkülésének feltételei között. A növekedési és termelékenységi ráták csökkenésével a korábban hátrányos helyzetbe szorult csoportok egyre nehezebbnek találják, hogy egyenlő helyzetbe kerüljenek a többiekkel. Egy, az amerikai felsőoktatás jelenkori történelméből vett példa világítja meg ezt az összefüggést. A hatvanas évek végén az amerikai társadalomban kialakult politikai felfordulás részeként különböző kisebbségi csoportokban (például a fekete és mexikói amerikaiakban) és a nőkben politikailag egyre inkább tudatosodott, hogy állandósult sémák szerint a felsőoktatási intézmények tanári állásaiból kizárják őket. Ennek a tudatosulási folyamatnak az eredményeként egyre erősebb politikai nyomás alakult ki annak érdekében, hogy az egyetemeken ezekből a csoportokból válasszanak jelölteket. Azonban pontosan abban a pillanatban, amikor az elhelyezkedés ígéretesebbé vált, a felsőoktatás növekedési üteme lelassult. Így alig maradt állás bármiféle pályázó számára, és természetesen továbbra is változatlan maradt a hátrányos megkülönböztetés. Szociológusok, mint például Duncan és Blau (1967[1]), a kortárs amerikai történelemben megfigyelhető mobilitási minták kutatásakor úgy találták, hogy a felfelé való mobilitás jelentős része a viszonylag állandó gazdasági fejlődés során megteremtett új foglalkozási pozíciókkal magyarázható. Ebből következik, hogy ha a gazdaság növekedési üteme lelassulna, akkor a társadalmi mobilitás rátáira gyakorolt hatások is ellenkező előjelűek lennének. Tegyük emellé azt a tényt, hogy általános munkanélküliség esetén a szakképzetlen, marginális munkáscsoportokban a legmagasabb a munkanélküliségi ráta.

Ezt tanúsítják az amerikai kisebbségek, különösen a feketék és a különböző európai országokban élő vendégmunkások példái. Újra azokat a regresszív hatásokat fedezhetjük föl, amelyek a gazdasági növekedés lassuló ütemével kapcsolatosak, hacsak ezek ellensúlyozására nem tesznek — általában a nemzeti kormányok — hathatós erőfeszítéseket.

3. Egy esetleges kulturális hatás. A hosszú távú stagnálás és hanyatlás hatásai közül talán a kulturális hatás a legalapvetőbb — és ugyanakkor a legkevésbé előrejelezhető. A fenti körülmények könnyen arra készíthetnek bennünket, hogy megkérdőjelezzünk egy sor olyan értéket, melyek az elmúlt néhány évszázadban szinte második természetünké váltak. Ezek ma már világszerte elfogadott értékek, és eredetileg arra az értékrendre vezethetők vissza, amely „protestáns etika” néven vált ismertté. A következő értékek sorolhatók ide:

- Értékként tételeződik az ember *szabadsága*, hogy természetes környezetét kizsákmányolja.
- Önérték a *munka*, a *nehéz munka*.
- Értéknek számítanak olyan emberi tulajdonságok, mint az *uralomvágy*, a *teljesítmény*, a *személyes becsvágy*.
- Érték a *racionalitás*, különösen a tudományos racionalitás, a gazdasági és társadalmi élet megszervezésében.

Úgy tűnik, hogy ezen értékek vak és értelmetlen tisztelete nagy szerepet játszott abban, hogy ma bizonyos környezeti egyensúlytalanságokkal és erőforráshiányok veszélyével kell szembenéznünk. Ezek az értékek közvetlenül hozzájárultak a környezet kizsákmányolásához, szennyezéséhez és végső soron a kimerüléséhez. A történelmi ironia egy újabb példája, hogy ezek az értékek több évszázados küzdelemben hódították meg a világot, és pontosan a győzelem pillanatában derül ki róluk, hogy előregedtek és elavultak, sőt, hogy terhessé és diszfunkcionálissá váltak.

A kínálati válságokkal megszakított stagnálás összegződő hatásaként szükségszerűen egyfajta kulturális zavar, kulturális vákuum alakul ki. Olyan kérdésekkel találkozhatjuk szembe magunkat, hogy: mi volt életünk célja; minek van értéke, ha ezek az értékek hamisak; mihez forduljunk, ha ezekhez az értékekhez nem lehet? Ugyanakkor oly mértékig áldozatul estünk a világegyetem fölötti racionális uralom értékeinek, hogy nehezen tudunk olyan megoldásokat kigondolni, amelyek nem az előbbi értékek által sugallt nyelven fogalmazódnak meg. De ezek az értékek — s ez egyre inkább világossá válhat számunkra — nem használhatók a válság és stagnálás körülményei között; ha vakon használnánk őket, csak rontanánk azon a helyzeten, amelyet saját magunknak teremtettünk. Nem azt próbálom sugallni, hogy nincs technológiai vetülete annak a problémának, hogy miképpen akadályozzuk meg a pangás és hanyatlás időszakának a beköszöntét. Hanem azt, hogy a jövőben nem lesz megfelelő egy olyan értékrend istenítése, amely a technológiát ennyire a középpontba állítja, és hogy egyre nagyobb szerepet fognak kapni azok a humanisztikus értékek, amelyek a tudomány és a technika térnyerésével háttérbe szorultak. S nem tekinthető-e természetes folyamatnak az, hogy az értékek humanisztikus irányban rendeződnek át? Itt a „természetesség” úgy értendő, hogy az ember túlélési küzdelmében ez az, ami az alkalmazkodást szolgálja, amikor azok a tudományos és technikai értékek, amelyek egészen a huszadik század legutóbbi évtizedeiig a fennmaradást segítették, többé már nem használhatók ilyen eszközként.

4. Néhány lehetséges politikai következmény. Ezt a részt azzal a fejtegetéssel kellene lezárnom, hogy az erőforrások beszűküléséből és a gazdasági stagnálásból származó — az előbbieken felvázolt — gazdasági és társadalmi változások kemény próba elé fogják állítani az individualista demokrácia jogi és politikai rendszerét. Sőt, úgy tűnik, hogy ezek az átalakulások két szempontból is kihívást jelentenek.

Egyfelől a társadalom által kezelendő konfliktusok számáról van szó. Ha igaz az, amit a csökkenő várakozások hatásáról elmondtam, akkor kevés olyan csoport lesz, mely politikailag nem lesz elégedetlen, és amelyik ezt nem fogja a politikai rendszerrel szembeni követelésként kifejezésre juttatni. Ezenfelül, ha helytálló az, amit az erőforrások szűkülésének regresszív hatásai — és a társadalmi igazságossággal való összefüggései — kapcsán kifejtettem, akkor deprivációs túlterhelésre kell számítanunk elsősorban azoknál a csoportoknál, amelyek a stratifikációs rendszer alján helyezkednek el.

A stabil demokrácia feltételei közül kettő azt fogalmazza meg, hogy a belső konfliktusok a kormányzati rendszer legitimitációjáról kialakult általános konszenzus keretei között maradnak, és hogy a konfliktusok nem haladják meg azt a szintet, amelyet a közvetítő politikai folyamatok még el tudnak viselni. Ha a két feltétel közül valamelyik nem teljesül, akkor maga a politikai rendszer kerül veszélybe, és ilyen esetben a politikai hatalom birtokosai kísértésbe esnek, hogy a belső konfliktusok kezelésére a közvetítés és kompromisszum művészetén kívül eső elnyomó eszközökhöz nyúljanak. Ezzel az

állítással egyáltalán nem azt akarom megjósolni, hogy az elkövetkező időszakban a demokratikus társadalmak totalitárius irányban fognak elmozdulni; a demokratikus intézményeknek is megvan a maguk rugalmassága. De meglesz a kísértés ilyen eszközök használatára, elsősorban azért, mert a politikai vezetőknek olyan kiterjedt és elkeseredett konfliktusokkal kell szembenéznük, amelyek éles ellentétben állnak a különböző társadalmi csoportok elmúlt negyedszázadban tapasztalt politikai nyugalmaival.

Másfelől az jelent kihívást, hogy a magántulajdon rendszerével kapcsolatos intézmények valószínűleg veszélybe kerülnek. Ezek az intézmények nagy szabadságot biztosítanak az egyéneknek abban, hogy gazdaságilag értékes erőforrásokat és árukat beszeressenek, használjanak vagy azokkal rendelkezzenek. Fennmaradásukhoz nem szükséges, hogy bőség legyen; mint ahogy az emberi életben minden, úgy ezek is a szűkösség feltételei között működnek, hiszen a legtöbb erőforrás sohasem áll rendelkezésre korlátlan mennyiségben. De ha a szűkösség hiánnyá alakul át —ami annyit tesz, hogy az erőforrások olyan mértékben nem állnak rendelkezésre, hogy az már a társadalom egészének a működését befolyásolja —, akkor a társadalom ezen erőforrásokkal kapcsolatos érdeke szükségszerűen kollektív érdekké válik. Nyilvánvalóan ez az állapot következett be a különböző üzemanyagok esetében, melyek így mindinkább egy nemzeti szinten megvalósuló kollektív szabályozás tárgyai lesznek. Most sem merek jóslásokba bocsátkozni, hogy az erőforrásokkal kapcsolatos érdekek kollektívvá válása pontosan milyen formát fog ölteni. Sokféle változatban képzelhető el: államosítás, nemzetközi koordináció és különböző fajta szabályozások. Azt azonban feltételezem, hogy folytatódik az ipari demokráciák növekedését és összetettebbé válását kísérő azon tendencia, hogy a kormányzat egyre nagyobb szerepet vállal, mivel ezek a demokráciák az erőforrások szűkülésének és a növekedési ütem lassulásának hatásaival küszködnek. Ez egy végső példája annak az elvnek, hogy a gazdasági szerencse megváltozásait nem kísérik hasonló változások a társadalmi és politikai szektorokban; sőt, az utóbbi szektorban mutatkozó trendek — mint például az érdekek kollektívvá válása a gazdasági életben — erősebbek, mint a gazdasági növekedés előrehaladottabb stádiumaiban.

Bibliográfia

- [1] Blau, P. és Duncan, O.D.. *The American Occupational Structure*. 1976. Wiley. New York.
- [2] Lipset, S.M.. *The Sources of the Radical Right*. In: D.Bell (szerk.): *The New American Right*. 1955. Criterion Books. New York.
- [3] Parsons, T.. *Some Comments on the Pattern of Religious Organization in the United States*. In: T.Parsons (szerk.): *Structure and Process in Modern Societies*. 1960. The Free Press. Glencoe, III..
- [4] Parsons, T. és Smelser, N.J.. *Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory*. 1956. Routledge and Kegan Paul. London.
- [5] Sorokin, P.A.. *Modern Historical and Social Philosophies*. 1963. Dover Publications. New York.

PIACSZERKEZETEK, TÁRSADALMI SZERKEZETEK ÉS A PIACI KOOPERÁCIÓ ¹

Dieter Opp, Karl

I. Bevezetés

A közgazdaságtan piacmodellje abból indul ki, hogy a cserepartnerek erkölcsileg kifogástalanul viselkednek egymással, azaz teljesítik a megállapodásokat, és nem sértik meg a törvényeket. Friedrich A. Hayek ezt a következőképpen fejezi ki: „Az erkölcsös magatartás, amelyet ez a (piac)rend ... megkövetel abból áll, hogy a (piac résztvevői) a játék szabályainak megfelelően becsületesen kelnek egymással versenyre.” (1977:35[9]) Mark Granovetter „a gazdaságelmélet sajátságos feltevésének” nevezi, hogy a cserét „úriember módján” viszik véghez. (1985:488[7]) ²

A valódi piacokon létrejövő csereügyleteket mégis nagymértékű nem kooperatív magatartás jellemzi. Nem ritkaság a törvények megsértése, mint például szubvenciócsalás és élelmiszerekhez való illegális hozzákeverés (minőségromlás). Ezenkívül még számos formája van a kooperáció mellőzésének, amelyek nem ütköznek ugyan büntetőtörvényekbe, de ellentmondanak az explicit vagy hallgatóságos megegyezéseknek: például elhúzódik a fizetés, az áruszállítás időpontja vagy a szolgáltatások minősége nem felel meg a megegyezéseknek.

A következő eszmefuttatás középpontjában az a kérdés áll: *Miért, illetve milyen körülmények között kerül sor arra, hogy a piacon a csereügyleteket nem az uralkodó szabályoknak megfelelően hajtják végre, azaz melyek a cserepartnerek közötti kooperatív vagy nem kooperatív magatartás feltételei?*

A közgazdaságtanban a piaci folyamatok magyarázatánál bizonyos *piacstruktúrákat* fontos meghatározó tényezőknek tekintenek. Például az árképzés folyamatának magyarázatában az atomisztikus kínálati és keresleti struktúra és a piaci átláthatóság döntő változóként szerepel. A piacon cselekvő személyek kapcsolatát azonban nem csak az áruk vagy szolgáltatások cseréje jellemzi. Még a modern ipari társadalmakban is *társadalmi struktúrák* befolyásolják a piacon lezajló folyamatokat. ³ Feltehető, hogy a kétféle struktúra-változó együttesen befolyásolja a piaci folyamatokat, és ezzel a piaci kooperáció és nem-kooperáció mértékét is. E megfontolás alapján a piaci kooperáció magyarázatába központi meghatározó tényezőként kell bevonni a társadalomszerkezeti változókat és a piac-struktúrákat. A makrováltozók és a kooperáció közötti kapcsolatokra vonatkozó hipotézisek megfogalmazásánál olyan gondolatokkal foglalkozunk, amelyeket az újabb játékelméleti munkákban dolgoztak ki. ⁴

¹Karl-Dieter Opp: Marktstrukturen, Soziale Strukturen und Kooperation im Markt. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 28(1987):280-299. (Fordította: Pekár Zsuzsa. A fordítást ellenőrizte: Nagy Beáta és Szántó Zoltán).

²Az ún. tranzakciós költségek feltevésénél mégis abból indulunk ki, hogy a piaci résztvevők „opportunistán” is viselkednek. Lásd pl. Williamson (1981[38]). Ezen feltevés szociológiai szempontú bemutatását és kritikájához ld. Voss (1985:104-122[35]), Granovetter ([7]).

³Elsősorban Granovetter (1985[7]). Lásd még: Baker (1984[2]), Etzioni (1985[5]), Rose (1966[27]), White (1981[36]).

⁴Elsősorban Axelrod (1984[1]), Lewis (1969[16]), Orbell, Schwartz-Shea és Simmons (1984[24]), Schotter (1981[28]), Taylor (1976[31]; 1982[32]), Ullman-Margalit (1977[34]). Lásd még: Kliemt és Schauenberg (1984[14]), Voss (1985[35]).

II. Piaci tranzakciók mint egyszeri fogoly dilemmája szituációk

Következő elgondolásunkban abból indulunk ki, hogy a piaci tranzakció megfelel egy *fogoly dilemmája szituációnak*.⁵ Ennek bizonyítására bemutatunk egy egyszerű példát, amelyet egy mátrixban ábrázolunk (lásd 1. táblázat).

1. táblázat - A fogoly dilemmája szituáció árucserénél

F személy	A személy	
	átadja az árut (kooperáció)	nem adja át az árut (kooperáció hiánya)
átadja az árut (kooperáció)	3,3	1,4
nem adja át az árut (kooperáció hiánya)	4,1	2,2

F festő el akarja cserélni saját festményét egy szekrényre, amelyet A asztalos készített. A egyetért a cserével. Mindkét fél abból indul ki, hogy a jövőben nem kötnek több üzletet egymással. Feltételezzük továbbá, hogy ennél a cserénél mindkét fél számára csak az áru értéke a fontos, azaz nincsenek más ösztönzők, mint például törvényerejű rendeletek, elfogadott normák, altruizmus vagy szankciók, amelyek a cselekvők cserével kapcsolatos magatartását befolyásolhatnák. A két cselekvő csak akkor fogadja el a cserét, ha az mindkettőjük számára előnyösebb, mint az áru bármilyen egyéb felhasználása. Ezt úgy fejezzük ki, hogy a cselekvők között *kooperáció* áll fenn, azaz közös cselekvés — jelen esetben csere — növeli mindkét cselekvő hasznát. A asztalos tehát átadja F festőnek a szekrényt. F-nek most két lehetősége van: tartja magát az egyezséghez, és átadja A-nak a képet, vagy nem tartja magát a megállapodáshoz, és nem adja át a képet. Az utóbbi alternatíva előnyösebb F számára, mint az első: megkapja a kívánt szekrényt, és megtartja a festményt, amely más felhasználással újabb hasznot hajthat.⁶ Tegyük fel most, hogy A nem adja át a szekrényt F-nek, vagy F úgy gondolja, hogy A nem fogja szállítani a szekrényt. Ebben az esetben F számára előnyösebb, ha A-nak nem adja át a képet. Bár így nem kapja meg a kívánt szekrényt, de festménye a birtokában marad.

A bárhogy viselkedik, F számára mindenképpen előnyösebb, ha nem adja át a képet. Mivel A ugyanolyan szituációban van, mint F, ez rá is vonatkozik: számára az az előnyös, ha a szekrényt nem adja át. A csere tehát nem jön létre, holott mindkét cserepartner számára előnyös lenne.

Példánkban abból indultunk ki, hogy *két cselekvő* egy csereműveletet hajt végre. De bonyolultabb csereügyleteknél is ugyanez a helyzet állna elő. A csereügyleteknél tehát az elemzési egység a *párkapcsolat (diád)*.

A helyzet akkor sem változik, ha a *javakat pénzre cserélik*. Ha például a festő meg akarja vásárolni az asztalostól a szekrényt, és A át is adja a szekrényt, akkor a vevő előtt két alternatíva áll: kifizeti a megbeszélt árat, vagy nem. F mindenesetre jobban járna, ha nem fizetne.

A piacokon a csereügyletek *különböző típusú cselekvők* között zajlanak: munkaadó és munkavállaló, tőkefolyósító (bankok) és tőkét felvevő (magánszemélyek, cégek), szállító és megrendelő (pl. kiskereskedő) között. A csereügyleteknél a *cserélt javak fajtái* is különbözőek: a munkavállaló és a munkaadó például pénzt (bért) cserél munkára. A tőkét folyósító és a tőkét átvevő a pénz időleges átengedését meghatározott pénzösszegre cseréli (kamat).

⁵A fogoly dilemmája szituációhoz általában lásd Luce és Raiffa (1957:94-102[17]), Ullmann-Margalit (1977:18-30[34]). Továbbá: Hardin (1982[8]).

⁶A táblázat minden cellájában az első szám F (alapvető) hasznát szimbolizálja, ha mindkét cselekvő az adott cselekvési alternatívát választja. A második szám minden cellában A hasznát szimbolizálja. A számok nagyságát önkényesen választottuk, azonban a számok egymáshoz való viszonya, azaz a mátrix szerkezete nem önkényes. F haszna például a bal alsó cellában nagyobb, mint a bal felsőben, s ez nagyobb mint a jobb alsóban. A haszna a jobb felső cellában a legkisebb.

Bármilyen legyen is a csere tárgya, mindenképpen fogoly dilemmája szituáció áll fenn. Mindegyik cselekvőnek két lehetősége van: *egy (explicit vagy implicit) megállapodás betartása vagy be nem tartása*. Az első esetben *kooperációról*, a második esetben a *kooperáció hiányáról* van szó. A megegyezés betartása például abból állhat, hogy meghatározott minőséget, szolgáltatást vagy munkateljesítményt kell nyújtani, bizonyos mennyiségű árut kell szállítani stb.

III. Piaci tranzakciók mint ismétlődő fogoly dilemmája szituációk

Ezidáig feltételeztük, hogy a *csere csak egyszer történik* meg. Ez a feltevés a valódi piacon azonban gyakran nem teljesül. Vajon az *iteratív — azaz ismétlődő — fogoly dilemmája* szituációban is a kooperáció hiányával kell számolni?

Szemléltessük a kérdésre adandó választ az előző mátrixon! Változtassuk meg a példánkat a következő módon! Azt feltételezzük, hogy *mindkét cselekvőnek viszonylag gyakran van szüksége bizonyos javakra*. F-nek szüksége van fakeszerekre azokhoz a képekhez, amelyeket fest. A ünnepek alkalmával jobb vevőinek képeket akar küldeni. F és A most cserekapcsolatba lépnek. Ha a cserekapcsolat mindkét cselekvő részére kielégítőnek mutatkozik, akkor azt a jövőben is folytatni kívánják. Ennek indítéka, hogy időt és más forrásokat kell felhasználni, hogy újabb egyezségeket kössenek. Így *tranzakciós költségek* keletkeznek.

Ebben a helyzetben F a következő megfontolásra juthat. Mindkettőjük számára az lenne a legjobb, ha mindegyikük átadná a másiknak az árut. F abból indul ki, hogy ezt A is tudja. Ha a csereszituáció pl. tízszer lezajlik, akkor mindegyik $10 \times 3 = 30$ nyereményhez jut. (Lásd a mátrix bal felső celláját). Ha nem kooperálnak, akkor a bevétel mindegyik számára csak 20 (lásd a jobb alsó cellát).

Ha A elfogadná, akkor F tovább mérlegelhetné, hogy kooperáljon, és ebben az esetben feltehető, hogy A is kooperálna. A kooperációs készség partner felé történő jelzésének legmeggyőzőbb módja, ha az ember maga is kooperál. Ezen megfontolás alapján F úgy dönthetne, hogy legközelebb kooperálni fog, hogy jelezze A-nak kooperációs készségét.

F természetesen azt kockáztatja, hogy A kizsákmányolja őt, azaz ha F kooperál, akkor A nem fog kooperálni. Ekkor A 4, F pedig csak 1 egység nyereményhez jut (mátrix jobb felső cellája). Ha A így cselekszik, akkor számol azzal, hogy F megváltoztatja a magatartását, és ugyancsak nem fog kooperálni. Ez ahhoz vezetne, hogy mindkét fél a jobb alsó cella nyereményéhez jut. Bár A számára a kooperáció hiánya rövid távon viszonylag nagy haszonnal jár, hosszú távon azonban a nyereség mégis kevesebb.

Ezen megfontolások azt mutatják, hogy az ismétlődő fogoly dilemmája szituációban a kooperáció úgy jöhet létre, hogy a cserepartnernek előzetes teljesítménnyel jelzik kooperációs készségüket, amennyiben legközelebb kooperálnak. Ez ahhoz vezet, hogy a mindenkori partner elvárja a másik jövőbeni kooperációját, és ezáltal a felek közti hosszú távú kooperáció esélye nőni fog.

IV. Kooperáció és a kooperáció hiánya a piacon: Egy mikromodell

Mivel a cserepartnernek mégis gyakran tanúsítanak nem kooperatív magatartást, meg kell magyarázni, hogy *milyen feltételek mellett* jön létre kooperáció. A kérdés megválaszolására a következőkben egy modellt fogunk felépíteni, amelyet az 1. ábra foglal össze.

A kooperáció várható hatása a cserepartner kooperációjára

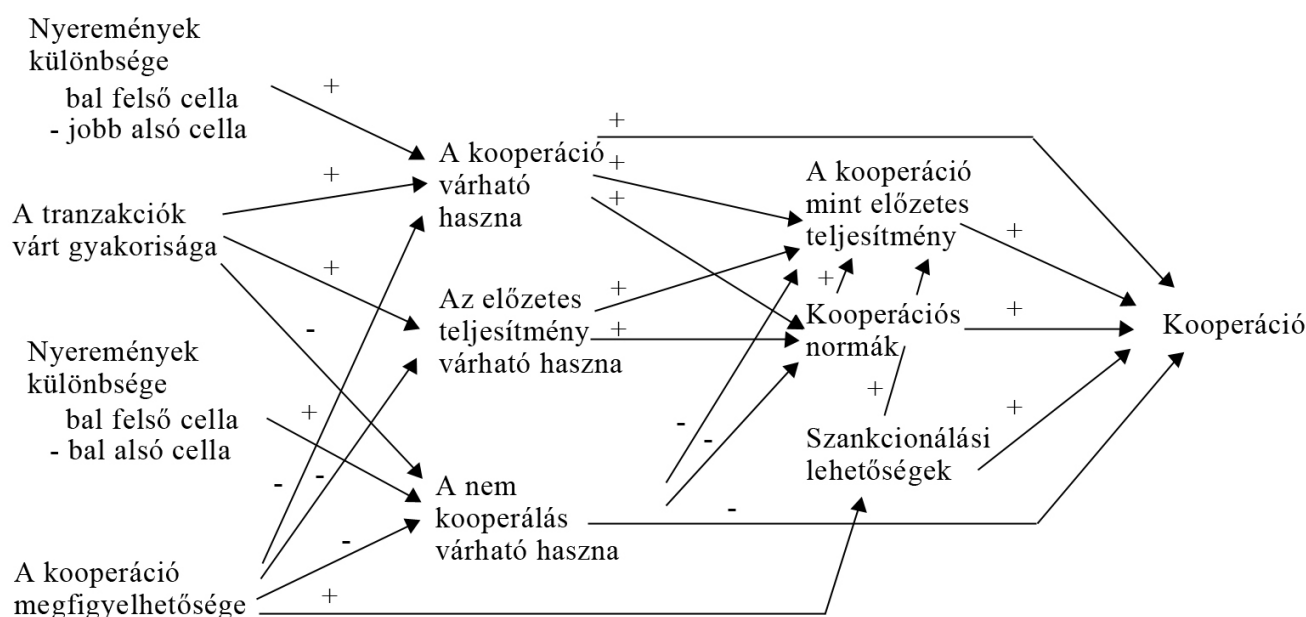
Láttuk, hogy abban az esetben, ha az egyik fél a cserekapcsolatban kezdetben kooperál, akkor inkább létrejön egy hosszú távú, „spontán” kooperáció, mintha a cselekvő az interakciót nem kooperatív módon kezdené.

Milyen feltételek között fogja egy cselekvő a kooperációt úgyszólván előzetes szolgáltatásként nyújtani? Annál inkább így fog történni, *minél biztosabban számít az egyik fél arra, hogy az ő kooperációja a cserepartner kooperációra ösztönzi*, azaz minél nagyobb az előzetes teljesítmény várt hatása a cserepartner jövőbeni kooperációjára. Nagyon eltérő módon lehet értékelni azt a hatást, amelyet a kooperáció a cserepartner magatartására gyakorol. Itt olyan *hétköznapi hipotézisek* játszanak fontos szerepet, mint pl. annak megítélése, hogy egy korábbi kooperáció a jövőbeni kooperáció ismérve-e.

A kooperáció várható haszna

A továbbiakban az egyik cselekvő annál inkább fogja a kooperációt mint előzetes teljesítményt, vagy első reakciót választani, *minél nagyobb mindkét fél számára kooperáció esetén a hosszú távon várható haszonnövekedés*. E haszonnövekedés annál nagyobb, minél nagyobb a különbség a mátrix jobb alsó és bal felső cellájában szereplő nyeremények között (1. táblázat). Ha mindkét fél sokat nyerhet a kooperációval (azaz az említett különbség viszonylag nagy), akkor megéri legalább egyszer megkockáztatni a kooperációt.

Ezenkívül a kooperációnak mint első reakciónak a várható haszna annál nagyobb, minél inkább számolnak azzal, hogy a csereügylet viszonylag gyakran létrejön. Az 1. táblázatban a bal felső és a jobb alsó cella közötti különbség 1. Ha az egyik fél azzal számol, hogy egy partnerrel hosszú távú, intenzív üzleti kapcsolatot lehet kiépíteni, akkor az össznyeremény nagyobb, mintha csak rövid távú kapcsolatra számítana.⁷ A kooperációtól várt nagy haszon nemcsak arra ösztönöz, hogy a kooperációt *előzetes teljesítményül* válasszák, hanem közvetlenül is növeli a szereplők közötti *hosszú távú* kooperáció valószínűségét: mindkét fél gyakran fogja a kooperációt választani, ha ezzel sokat nyerhet.



1. ábra. Mikromodell a piaci kooperáció magyarázatához

A kooperáció hiányától várható haszon

Mint láttuk, a fogoly dilemmája szituációhoz kooperáció hiányából származó haszon is kapcsolódik: minél nagyobb a *nem kooperálás várható haszna*, annál kevésbé jön létre kooperáció mint előzetes teljesítmény vagy hosszú távú kooperáció. A

⁷Az irodalom a kooperációból eredő haszon feltételének az idődiszkontálás rátáját tekinti, vagyis azt, hogy egy résztvevő számára a jövőbeli nyereményeknek mekkora a jelenértékük. Az idődiszkontálás rátáját modellünk tartalmazza, amikor a nyereségeket szubjektív haszonegységeknek tekintjük, amelyek már a diszkontálással súlyozottak.

kooperáció hiányának várható haszna annál nagyobb, minél nagyobb a különbség a bal felső és bal alsó cellához tartozó nyeresemény között. Ha egy cselekvő viszonylag gyakran lép cserekapcsolatba, akkor a nem kooperálás haszna viszonylag nagy lesz, feltéve, hogy a partner kooperál. Minél gyakrabban várható fogoly dilemmája szituáció, és minél gyakrabban számol egy szereplő interakciós partnerének kooperációjával — miközben ő maga nem kooperál —, annál nagyobb lesz a szereplő számára a kooperáció hiányából eredő haszon. Ténylegesen azonban aligha számít arra egy cselekvő, hogy a cserepartner kooperálni fog, ha ő maga nem kooperál. Várható tehát, hogy *csökken a kooperáció hiányából származó haszon, ha viszonylag tartós cserekapcsolatra számítunk.*

Várható szankciók kooperáció és nem kooperáció esetén

Egy hosszú távú cserekapcsolatban az egyik cserepartner megbüntetheti a másikat azzal, hogy nem kooperál egy későbbi cserekapcsolatban. Egy gyáros például úgy büntetheti meg az időben nem fizető vásárlóját, hogy újabb rendelés esetén a megállapodásnál később szállít.

A valódi piacokon azonban a szankcionálás számos más lehetősége is a cserepartnerek rendelkezésére áll, a privát, informális szankciótól a bírósághoz folyamodásig (lásd Macaulay, 1963:63[18]). A cserepartner nem kooperatív magatartásával kapcsolatos információk terjedése és az ebből következő „rossz hír” negatív következményekkel jár a további tranzakciókra nézve: az az üzletember, akiről azt hiszik, hogy gyakran tanúsít nem kooperatív magatartást, nehézségekbe fog ütközni, ha hitelt akar kapni. Ezenkívül a cserepartnerek egyáltalán nem lépnek vele cserekapcsolatba, vagy csak nagyon szigorú feltételek (pl. azonnal megkötött üzletek) mellett.

A cserepartnereknek nemcsak különböző lehetőségei vannak a *negatív* szankcióra a kooperáció hiánya esetén, hanem *pozitívan* is szankcionálhatják a kooperációt. A rendszeresen kooperáló cserepartner pl. „jó hírt” szerez, és így előnyösebb helyzetbe kerül, ha újabb csereügyletet kíván kötni.

Ha egy szereplő sok szankciólehetőséggel rendelkezik, ez korántsem jelenti, hogy ezeket a forrásokat be is veti. A források felhasználása és a kooperáció, illetve a kooperáció hiányának szankcionálása is költségekkel jár (lásd Hechter, 1984[10]; Opp, 1983:VII. fejezet[21]). Ez talán érvényes a bírósági perekre. A gazdasági életben ezért ritkán alkalmazzák a lehetséges, költséges szankciókat (lásd Macaulay, 1963[18]; 1977[19]).

Általában mégis azzal kell számolni, hogy egy szereplő annál inkább fogja a kooperációt mint előzetes teljesítményt választani, és fog hosszú távon is kooperálni, minél több lehetősége van a cserepartnernek akár pozitív, akár negatív szankciók alkalmazására.

Kooperációs normák

A kooperáció rendszerint nem normák nélkül jön létre. Léteznek olyan normák, hogy nem szabad másokat kizsákmányolni (kooperálni kell, ha mások is kooperálnak), a megállapodásokat be kell tartani, tartózkodni kell a másoknak ártó magatartástól. Az ilyenfajta normákat a különböző csoportok nagyon eltérően fogadják vagy érvényesítik.⁸ *Minél nagyobb mértékben fogadják el a cserepartnerek a kooperációs normákat*, annál inkább számolhatnak azzal, hogy az érdekelt a kooperációt mint előzetes teljesítményt választják, és hosszú távon kooperálnak.

Ha kooperációs normák érvényesülnek, akkor ez azt jelenti, hogy a nem kooperálás költségei és a kooperációból eredő haszon magasabb, mint amikor nem léteznek ilyen normák. A kooperáció egyéb költsége és haszna azonban olyan magas lehet, hogy a létező kooperációs normák nem elegendőek a kooperáció biztosítására. *A kooperációs normák keletkezésével* kapcsolatban azt várjuk, hogy azokat annál inkább elfogadják, minél nagyobb a kooperáció várható haszna és az előzetes teljesítmény várható hatása, és minél kisebb a kooperáció hiányának várható haszna.

⁸Lásd Axelrod (1985). A normák szerepéről a versenyben: Etzioni (1985[5]). A piaci tevékenységeket szabályozó egyes normák leírásához: Ostrom (1986).

A kooperáció és a kooperáció hiányának megfigyelhetősége

Eddig abból indultunk ki, hogy a cserepartnerek számára teljesen világos, hogy mikor van szó kooperálásról vagy a kooperáció hiányáról.⁹ Ez a feltevés sok esetben magától értetődő, például egy üzlettulajdonos észreveszi, ha a vevő nem fizet a megállapodásnak megfelelően.

Sok esetben a szereplő szempontjából mégis jelentős nehézségekkel jár, vagy nem is áll módjában, hogy a cserepartner kooperatív vagy nem kooperatív magatartását megkülönböztesse. Ez különösen akkor áll fenn, amikor a cserepartner megkísérli titkolni nem kooperatív magatartását. Ha például egy vállalat elhatározza, manipulálni fogja a mérlegeket, hogy a vevők kevesebb árut kapjanak, mint amit megfizetnek, akkor a kooperációról nem kooperálásra és a nem kooperálásról kooperációra való váltás a vevők és más vállalatok számára nem észlelhető.

Abban az esetben, amikor a kooperáció hiánya nehezen ismerhető fel, kétféle helyzetet lehet megkülönböztetni:

1.) A szereplő (pl. egy eladó) a kooperáció mellőzését választja anélkül, hogy cserepartnere (pl. egy vevő) ezt észrevenné. A cserepartner tehát abból indul ki, hogy a szereplő kooperál. Szélsőséges esetben mindkét cserepartner a nem kooperáló magatartást választja, anélkül hogy ezt a másik partner észrevenné. Ebben a helyzetben az a szereplő, aki abból indul ki, hogy partnere a kooperáció hiányát nem veszi észre, nem érez ösztönzést arra, hogy kooperáljon. Legalább az egyik szereplő nem fog kooperálni, így a két fél kooperációja nem jön létre.

2.) Az egyik szereplő gyakran feltételezi, hogy a cserepartner nem kooperál. Mégis költségekbe kell vernie magát annak megállapítására, milyen mértékű a kooperáció hiánya.¹⁰ Tehát a cserepartner részéről *információs probléma* áll fenn. Az információ megszerzése több-kevesebb költséggel jár. Extrém esetben a költség visszatartja a szereplőt a kooperációtól, azaz nincs lehetősége kitalálni, hogy partnere kooperál-e, vagy sem.

Ebben a helyzetben annál kevésbé jön létre kooperáció, minél többet kell annak kifürkészésére költeni, hogy a partner kooperál-e. Ha a partner kooperációjára vonatkozó információ megszerzésének költsége magas, akkor a *kooperációtól várható haszon* viszonylag alacsony lesz: így a szereplő azt feltételezi majd, hogy partnere minden alkalmat meg fog ragadni, hogy ne kooperáljon. A szereplő az *előzetes teljesítmény* előreláthatóan csekély *hatásából* indul ki: ha mindig nagy összeget kell rászánnia, hogy kifürkéssze partnere nem kooperatív magatartását, úgy aligha fogja feltételezni, hogy partnere előzetes teljesítmény hatására gyakrabban fog kooperálni. Ezenfelül a *nem kooperálásból származó haszon* viszonylag magas lesz, ha a szereplő abból indul ki, hogy a kooperáció hiányát néha nem fedezik fel. Végül, ha csekély megfigyelési lehetőség áll fenn, azaz magas az információszerzés költsége, akkor a *szankcionálási lehetőségek*, illetve a szankciók várható hatása ugyancsak viszonylag csekély lesz.

A kooperáció magas megfigyelési költségei más szempontból is csökkentik a hosszú távú kooperáció lehetőségét. Ezidáig abból indultunk ki, hogy a kooperáció magyarázatánál mindössze az egyes cserepartnereket kell bevonni az elemzésbe. Ha egy piacon a kooperáció viszonylag nehezen figyelhető meg, akkor más cselekvők kooperációja is befolyásolja a cselekvőt, akikkel pedig nem áll cserekapcsolatban.

Feltételezzük, hogy a piacon az eladók gyakran tanúsítanak nem kooperatív magatartást: sok eladó úgy kezeli a mérleget, hogy a vevők kevesebb árut kapnak, mint amiért fizettek. Egy piacon, ahol több eladó áll versenyben egymással, a nem kooperáló eladók alacsonyabb árat kérhetnek, és így nagyobb forgalmat bonyolíthatnak le. A kooperáló eladók vevőket fognak veszíteni, mivel ezek nem látják, hogy becsapják őket. Ebben a szituációban a „tisztességes” eladók számára nő a kooperáció hiányából származó várható haszon.¹¹ *Minél több személy tanúsít nem kooperatív magatartást a piacon, és minél kisebb a kooperáció és a kooperációhiány megfigyelhetősége, annál nagyobb lesz a kooperáció hiányából származó haszon a többi cselekvő számára.*

⁹A játékelméleti irodalomban ezt a feltevést a stratégia „világosságának” („clarity”) nevezik. Vö: Axelrod (1984:54 és *passim*[1]).

¹⁰Lásd még a jelzés (signalling), ill. szűrés (screening) irodalmát. Pl. Spence (1974[29]), Stiglitz (1975[30]).

¹¹Egy ilyen eset részletes leírását adja: Opp (1983[21]; 1986[23]).

V. Társadalmi struktúrák és kooperáció a piacon: Egy mikro-makro modell

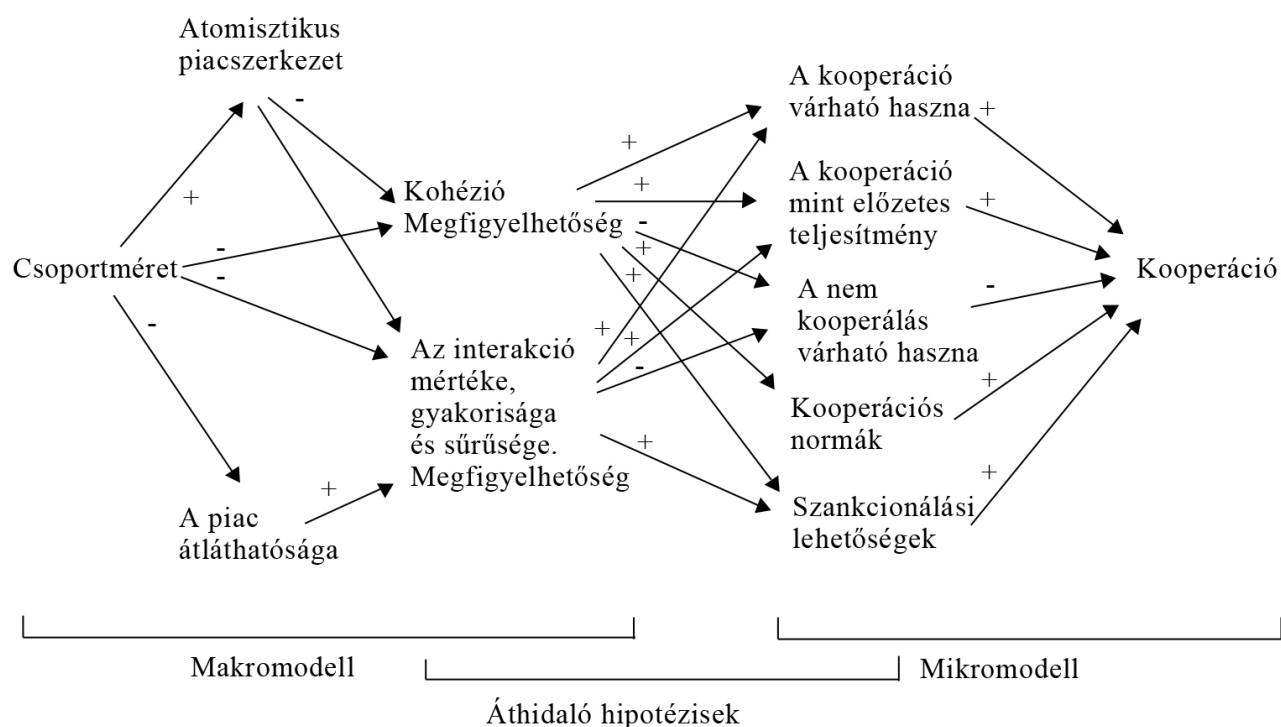
A tényleges piacokon a cserepartnerek közötti kapcsolatok nem csak cserekapcsolatokra korlátozódnak. A tradicionális és a modern ipari társadalmakban egyaránt sokféle társadalmi kapcsolat áll fenn a szereplők között.¹² Például kisebb-nagyobb mértékben rokonszenven alapuló kapcsolatok alakulnak ki. Gyakran előfordul, hogy a cserepartnerek a piacon kívül is összeköttetésben maradnak egymással: ugyanannak a pártnak vagy egyesületnek a tagjai. Milyen hatással vannak a társadalmi kapcsolatok, illetve társadalmi struktúrák a cserepartnerek kooperációjára?

Induljunk ki mikromodellünkől! Úgy véljük, hogy a társadalmi struktúrák csak akkor tekinthetők a kooperáció meghatározóinak, ha a *struktúra-változók* hatnak modellünk *mikrováltozóira*. Ez tartalmilag azt jelenti, hogy egy társadalomszerkezeti jellemző csak akkor növeli vagy csökkenti a kooperációt, ha befolyásolja valamelyik szereplő kooperációból eredő hasznát vagy költségét.

Ha ebből az elgondolásból indulunk ki, akkor a következő kérdés merül fel: Mikromodellünk változóira mely társadalomszerkezeti jellemzők hatnak? S hogyan? A kérdés megválaszolásához olyan *áthidaló hipotéziseket* fogalmazunk meg, amelyek kapcsolatot teremtenek a makro- és mikrováltozók között.

A következőkben mikromodellünk ama változóiból indulunk ki, amelyek *közvetlenül* befolyásolják a kooperációt (lásd 1. ábra). A következő változokról lesz szó: „a kooperáció várható haszna”, „a kooperáció mint előzetes teljesítmény”, „a kooperáció hiányától várható haszon”, „kooperációs normák”, „szankcionálási lehetőségek”.

Úgy véljük, hogy öt struktúra-jellemzőnek különleges jelentősége van a kooperáció keletkezésére és stabilitása szempontjából. A következőkben a jellemzőket és a mikrováltozókkal való kapcsolatukat fogjuk tárgyalni. Hipotéziseinket a 2. ábra foglalja össze.



¹²Lásd elsősorban Granovetter (1985[7]). A tradicionális társadalmak piacain található piac- és társadalmi struktúrák együttes létezéséről: Heinemann (1976[11]), Köhler (1985[15]).

2. ábra. Mikro-makro modell a piaci kooperáció magyarázatához

1. Kohézió

Akkor beszélünk egy csoport nagymértékű *kohéziójáról*, ha viszonylag sok szereplőpár között áll fenn viszonylag erős szimpátiakapcsolat, és ha a klikkek száma viszonylag csekély. Az összetartó csoportok viszonylag homogének, azaz viszonylag hasonlóak a cselekvők preferenciái is. Ezen túlmenően az összetartó csoportokban a tagok viszonylag sok pozitív, nem anyagi jellegű jutalomban (mint pl. támogatásban és elismerésben) részesülnek. Mindenesetre sok negatív „jutalom” is előfordul, amely a szereplők elvárásainak nem megfelelő magatartásért jár.

Ha ez az eset áll fenn, akkor a viszonylag összetartó csoportokban a tetszőleges tag rendelkezésére álló jutalmazási, tehát *szankcionálási lehetőség* viszonylag nagy. Egy baráti csoportban pl. egy szereplőnek több és hatékonyabb jutalmazási lehetőség áll rendelkezésére, mint olyan csoportban, amelyben a tagok közti kötődések gyengék.

Egy összetartó csoportban *kooperációs normák* is nagymértékben jelen vannak. Mivel megállapítottuk, hogy az összetartó csoportokban a kooperáció erősen összekapcsolódik a jutalmazásokkal, az ilyen cselekvések előnyben részesülnek, és ezenfelül belső normák alakulnak ki.¹³

Minthogy a viszonylag összetartó csoportokban gyakoriak az elismerések, a társadalmi kapcsolatok és a cserekapcsolatok is viszonylag nagy, nem anyagi haszonnal kapcsolódnak össze. Egy potenciális vevő pl. inkább egy rokonszenves, semmint egy ellenszenves eladóval fog üzletet kötni. Ennek megfelelően várható, hogy az összetartó csoportokban a cserekapcsolatok tartósabbak, mint a kevésbé összetartó csoportokban. Korábbi érvelésünknek megfelelően tehát a *kooperáció haszna* az összetartó csoportokban viszonylag nagy lesz, míg a *nem kooperálásból eredő haszon* viszonylag csekély. Összetartó csoportokban a cserekapcsolat kezdetekor azzal is számolhatunk, hogy mindkét fél már a cserekapcsolat megkezdésekor kooperál, azaz a *kooperáció mint előzetes teljesítmény* jelenik meg.

2. Interakciós struktúrák

Egy további struktúra-jellemző, amely a kooperáció keletkezésére nézve központi jelentőséggel bír, olyan szituációkra vonatkozik, amelyben a szereplők hatnak egymásra. Gyakran előfordul, hogy ugyanazon személyek számtalan *különböző* helyzetben találkoznak egymással, pl. munkahelyen, az üzleti életben, barátokként, sportegyesületekben, grémiumokban stb. Minél több „*szerepkapcsolatban*”, illetve interakcióban áll egy résztvevő a többiekkel, azaz minél több *különböző* társadalmi helyzetben folytat kölcsönös együttműködést, annál nagyobb a *szankcionálási képessége*. Így módjában áll egy másik szereplőt pl. barátként, kollégaként, ugyanazon párt vagy egyesület tagjaként akár pozitívan, akár negatívan szankcionálni. Ennek megfelelően emelkedik majd a kooperáció valószínűsége.

Ha egy szereplő más szereplőkkel sok különféle helyzetben folytat kölcsönös kapcsolatot, akkor a többi szereplő legkülönbözőbb verbális vagy nem verbális megnyilvánulásából, kooperatív vagy nem kooperatív magatartásából kognitív várakozásai alakulnak ki a többiek kooperációs készségére vonatkozóan. Feltételezhető, hogy ezek a mindennapi hipotézisek annál inkább helyesek, minél nagyobb kiterjedésűek az interakciók. Ezek az elvárások befolyásolják a cserepartner kiválasztását: olyan partnert választanak, akit kooperatívnak tartanak. Ennek megfelelően azokban a csoportokban, amelyekben a szereplők viszonylag sok *különböző* helyzetben hatnak egymásra, a cserekapcsolatok viszonylag tartósak lesznek. Ez ahhoz vezet, hogy a kooperáció haszna viszonylag nagyobb lesz, a nem *kooperáció haszna* pedig viszonylag csekély, és hogy a *kooperációt mint előzetes teljesítményt* fogják választani.

Az egyes szerepkapcsolatokon belül *különböző* gyakorisággal tapasztalható kölcsönhatás. A cserepartnerek például hetente többször együttműködnek egy szabadidőklub keretében, de talán évente csak egyszer mint párttagok. Ha a *szerepkapcsolatok keretében az interakció gyakorisága* viszonylag nagy, akkor a viszonylag széles körű szerepkapcsolatok említett hatásai még inkább megerősödnek.

Ez esetben az *interakciós struktúra sűrűsége* az érdekes struktúrajellemző, azaz a kiterjedtség, amelyben a szereplők közvetve vagy közvetlenül bármely más tag részéről elérhetők. Ha extrém esetben a csoport minden tagja közvetlen

¹³Ez a hipotézis az ún. Ajzen-Fischbein modellen alapszik. A normák létrejöttéhez lásd Opp (1983: VII. fejezet[21]).

vagy közvetett módon minden más taggal tud kommunikálni, akkor viszonylag nagy lesz a *szankcionálási képesség*, mivel viszonylag gyorsan terjednek az információk a felek között: a kooperáció hiánya esetében várható a hírnév, illetve a bizalom csökkenése, kooperáció esetén azonban jó hírnév megszerzésével lehet számolni. Ennek megfelelően már olyan cserepartnert választanak, akitől a kooperáció elvárható. A cserepartnerek ezért viszonylag tartósak lesznek, így a *kooperáció haszna* viszonylag nagy, a *nem kooperálás haszna* viszont viszonylag alacsony lesz. Ezenkívül a *kooperációt mint előzetes teljesítményt* fogják választani.

3. Csoportméret

Azt gondoljuk, hogy a csoportméret a következő közvetlen hatásokat gyakorolja az előbb megnevezett struktúraváltozókra: Ha egy csoport viszonylag nagy, akkor az csökkenti a *kohéziót*: viszonylag nagy csoportokban klikkek képződnek, és csökken a szimpátiakapcsolatok mennyisége.¹⁴ Nagy csoportokban az *interakciók kiterjedése* is kisebb: a társadalmi kapcsolatok nem olyan átfogóak, mint kis csoportokban, azaz a társadalmi differenciáltság viszonylag nagy.¹⁵

Az *interakciók sűrűsége* nagy csoportban kisebb, mint kis csoportban. Míg kis csoportban a legtöbb személy képes együttműködni egymással, addig nagy csoportban viszonylag gyakran előfordul, hogy egyes klikkek nincsenek kapcsolatban más klikkekkel (ld. Baker, 1985).

Modellünkben a hosszú távú kooperáció létrejöttének fontos feltétele volt a cserepartnerrel való *interakció várható gyakorisága*. Minél nagyobb egy piac, azaz minél több cserepartner létezik, annál nagyobb az egyes személy lehetősége, hogy cserepartnerre tegyen szert. Ez a tény a következő következményekkel jár a fogoly dilemmája szituációra. Ezidáig abból a játékelméletben szokásos feltevésből indultunk ki, hogy a játékosoknak a *fogoly dilemmája szituációjában csak két cselekvési lehetőségük van*: kooperálnak vagy nem kooperálnak. Sok esetben azonban van egy *harmadik lehetőség* is: a játékos véget vethet a partnerrel való kapcsolatnak (Orbell és mások, [24]) Ez különösen cserekapcsolatokra érvényes: egy vevőnek, aki pl. egy eladónál árut vásárolt, rendszerint lehetősége van arra, hogy a későbbi csereügyleteknél számos eladó közül válasszon. Tehát a következő cselekvési lehetőségei vannak: 1. kooperáció, 2. a kooperáció elmulasztása és a cserekapcsolat folytatása, 3. a kooperáció elmulasztása és a cserekapcsolat befejezése.

Ha abból indulnánk ki, hogy a feleknek három cselekvési alternatívája van, akkor előzetes mátrixunkat egy oszloppal és egy sorral kellene bővítenünk. A kibővített mátrixban mindkét nem kooperatív cselekvési lehetőség esetében azonosak a nyeremények. Ennek oka, hogy az adott szituációban a nyeremény szempontjából nem játszik szerepet, hogy a cserepartner később hogyan viselkedik. Mégis befolyásolja a kooperálásra vagy nem kooperálásra vonatkozó döntést, hogy a szereplő a cserekapcsolatban milyen *valószínűséget* tulajdonít partnere megmaradásának: ha az egyik szereplő nagyon valószínűnek véli azt, hogy a partner nem folytatja a kapcsolatot, azaz a cserekapcsolat gyakoriságát csekélynek ítéli, akkor — mint láttuk — a kooperáció esélye kisebb lesz. Nagy piacokon, ahol fennáll a lehetősége annak, hogy jövőbeni tranzakciókra más cserepartnereket találjanak, inkább lehet azzal számolni, hogy nem jönnek létre hosszú távú kapcsolatok.

A csoportméret hatásait más tények is erősítik vagy gyengítik: minél nagyobb a földrajzi távolság a felek között, annál inkább a leírt módon hat a csoportméret. Minél fejlettebbek a kommunikációs technológiák, illetve minél több kommunikációs lehetőség van, annál kevésbé hat a csoportméret.

4. Társadalmi struktúrák és a kooperáció megfigyelhetősége

Kérdés, hogy ezek a feltevések érvényesek-e abban az esetben, ha a *kooperálás és a nem kooperálás megfigyelésére* viszonylag kevés lehetőség van. Tegyük fel, hogy egy csoport kohéziója viszonylag nagy. Bizonyos csereműveleteknél nem

¹⁴Ld. Thomas és Fink (1963[33]) szociálpszichológiai kutatási eredményeit. A szerzők individuális szinten az említett kapcsolatokra a következő magyarázatot adják: Az egyének csak mérsékelten folytathatnak szimpátiakapcsolatokat. Nagy csoportokban a betöltött pozíciók keretén belül szükséges szimpátiakapcsolatok száma viszonylag nagy, így a meglévő szimpátiapotenciál több személyre osztozik, mint kis csoportokban. A csoportméret különböző lehetséges hatásaihoz ld. Bonacich (1976[3]).

¹⁵Vö. szociálpszichológia kutatások eredményeivel (Thomas és Fink, 1963[33]). A hipotézis, hogy egy csoport nagysága összefügg a társadalmi differenciáltsággal, már É. Durkheimnél is megtalálható a munkamegosztásról írt művében (Durkheim, [1893] 1960[4]). Ld. ehhez a hipotézishez: Mayhen és Levinger (1976[20]), Kasadra (1974).

figyelhető meg a kooperálás és nem kooperálás váltakozása (pl. a mérlegek elállítása). Ez esetben a több-kevesebb kohézió már nem eredményezné azt, hogy viszonylag sokszor választják a kooperációt mint előzetes teljesítményt. Ez a megfontolás a következő *hipotézist* eredményezi: a kooperálás és nem kooperálás megfigyelhetőségének mértékétől függ, hogy milyen hatással járnak a struktúra-változók, azaz a „kohézió”, az „interakció gyakorisága és kiterjedtsége”, a „kommunikációs és interakciós struktúra sűrűsége”. Vagyis az említett struktúra-változók és a „megfigyelhetőség” multiplikatív módon hatnak. Az említett struktúráváltozók annál inkább a leírt módon hatnak, minél könnyebb észrevenni a kooperálás hiányát.

VI. Piacszerkezetek, társadalmi szerkezetek és kooperáció: Egy makromodell

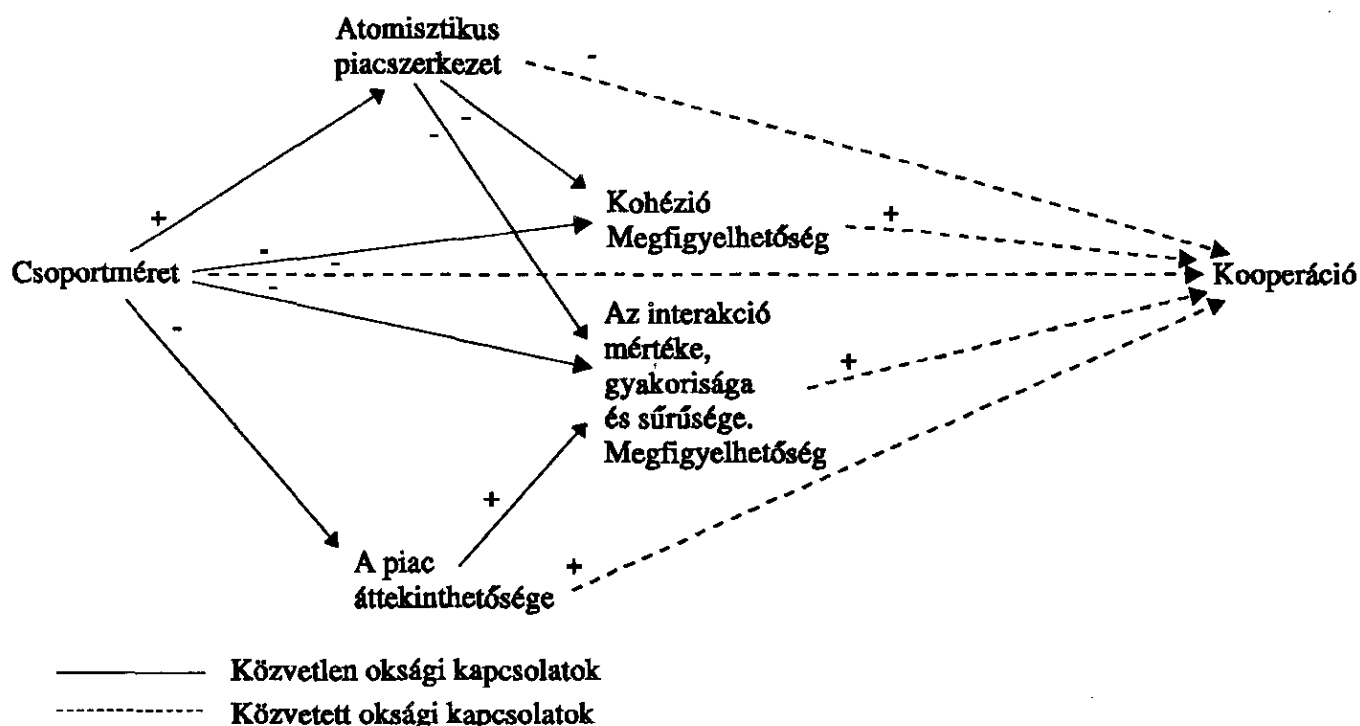
A tökéletes verseny modelljében a piac két jellemzője különös fontossággal bír a piac hatékonysága szempontjából: az *atomisztikus kereslet- és kínálatstruktúra*, illetve a *piac áttekinthetősége*. Egy piac akkor nevezhető atomisztikusnak, ha egy piaci résztvevő keresletének vagy kínálatának változásai nem befolyásolják az adott áru árát. Teljes piaci áttekinthetőség akkor áll fenn, ha a piaci résztvevők tájékozottak az áruk áráiról. A teljes konkurencia modelljében az azonos (homogén) javak csak egy áron szerepelnek. A piac résztvevői tehát a tökéletes árinformáció esetén értesülnek az áru minőségéről is.

Hogyan hat az atomisztikus piacszerkezet és a piac áttekinthetősége a piaci kooperációra? Az atomisztikus piacokon viszonylag nagyszámú szereplő van jelen, azaz résztvevők nagy csoportjairól van szó. Ennek megfelelően ezeken a piacokon a kohézió elég gyenge. Az interakciók mennyisége, kiterjedtsége és sűrűsége is viszonylag csekély. Ha egy csoport viszonylag nagy, úgy a piac áttekinthetősége is viszonylag kicsi: az információk megszerzése annál költségesebb, minél nagyobb azon cselekvők csoportja, akik magatartásáról információt szereznek be. Ha az interakció mértéke, gyakorisága és sűrűsége viszonylag nagy, akkor a piac áttekinthetősége is viszonylag nagy. Ha tehát adott személyek sok különböző helyzetben viszonylag gyakran lépnek egymással kölcsönös kapcsolatba, és ha ezenfelül minden egyes szereplő viszonylag sok más cselekvővel lép közvetett vagy közvetlen kapcsolatba, akkor az árakra és az árukra vonatkozó információk viszonylag elterjedtek.

A társadalmiszerkezeti változók és a piacszerkezetek közti kapcsolatok tárgyalásánál nyitva hagytuk az *okozati összefüggések irányának* kérdését. Hipotéziseink mindössze azt rögzítik, hogyan változnak a makrováltozók. Itt most eltekintünk az említett változók közti komplex oksági kapcsolatok egyenkénti tárgyalásától. Feltehető, hogy ellenhatások is szerepet játszhatnak. A nyugati ipari társadalmakban a piacok adott társadalmi struktúrákon belül képződtek, és azokat valószínűleg megváltoztatták. Másrészt azonban a társadalmi struktúrák elősegítik vagy hátráltatják a piacok fejlődését: erősen összetartó csoportokban feltehetően nem alakulnak ki atomisztikus piacszerkezetek. Ez azt jelenti, hogy a piacszerkezet megváltozása feltehetően a társadalmi szerkezet változását vonja maga után. Ha viszont a társadalmi struktúra változik, az befolyásolja a piacszerkezeteket.¹⁶

Eddig elsősorban a mikro-makro modellünkben (2. ábra) szereplő változók *közvetlen* hatásaival foglalkoztunk. A következőkben feltesszük a kérdést, hogy makrováltozóink milyen *közvetett* (azaz más változókon keresztül érvényesülő) hatást gyakorolnak a piacon való kooperálás mértékére. A mikro-makro modellünkből adódó makromodell a 3. ábra mutatja be. A továbbiakban a modell két közvetett hatásával foglalkozunk.

¹⁶Individuális szinten gyakran keletkeznek társadalmi kapcsolatok, amikor cserekapcsolatot létesítenek. Meglévő társadalmi kapcsolatok gyakran vezetnek cserekapcsolatokhoz. Ld. ehhez Hirschmann (1982, különösen 1472-1473. old.).



3. ábra. Makromodell a piaci kooperáció magyarázatához

A tökéletes verseny modellje szerint atomisztikus piacszerkezet esetén a piac hatékonysága különösen nagy. Modellünkben a *nem kooperálás is különösen nagy mértékű lesz az atomisztikus piacokon.*¹⁷ Ezzel az állítással szemben azt is fel lehet hozni, hogy a tökéletes verseny modelljében feltételeztük, hogy teljes piaci áttekinthetőség áll fenn, és hogy ennek megfelelően e feltételhez magas hatékonyság kapcsolódik. A nagy piacok azonban mérséklék a piac áttekinthetőségét. (ld. 3. ábra: a csoportméret és a piaci áttekinthetőség kapcsolata). Modellünkéből az is következik, hogy az atomisztikus konkurenciát és a nagy piaci áttekinthetőséget nem lehet egyszerre megvalósítani. Várható tehát, hogy kisebb, illetve lokális piacokon relatíve nagy mértékben kooperálnak. Lehetséges, hogy létezik egy *célkonfliktus* is: a hatékonyságot csak akkor lehet elérni, ha nagymértékű nem kooperatív magatartással számolnak.

VII. Piacok és kooperáció hadifogolytáborokban: egy illusztráció

R. A. Radford (1945[26]) leírta, hogyan keletkeztek spontán, azaz nem megtervezett módon piacok azokban a német hadifogolytáborokban, ahová őt a második világháborúban internálták. A következőkben azt vizsgáljuk, hogy Radford megállapításai mennyiben cáfolják vagy igazolják feltételezéseinket.

Először leírjuk a hadifogolytáborokban fennálló helyzetet, amennyire ez célunk szempontjából érdekes. Minden fogoly azonos fejadagot kapott élelmiszerekből és a mindennapi szükségletet szolgáló egyéb javakból, amelyek a túlélést biztosították. Ezek közé tartozott a kenyér, a vaj (illetve a margarin), a csokoládé, a cukor, a kávé, a tea, a sütemény és a tej. A foglyok ezenkívül kaptak még a barátaiktól vagy rokonaiktól csomagokat, amelyekben tisztálkodási cikkek vagy ruhák voltak.

¹⁷A gyakorlatban is bebizonyították azt a hipotézist, hogy fogoly dilemmája szituációban, nagy csoportokban viszonylag kis mértékben kooperálnak, Ld. Fox és Guyer (1977).

Azokban a táborokban, amelyekben Radford megfordult, általában 1200-2500 fogoly tartózkodott. Barakkokban laktak, amelyekben átlag 200 fő fért el. A lágerekben a foglyok szabadon mozoghattak. Az egyes barakkok tagjai mégis viszonylag szorosan kapcsolódó csoportokat képeztek.

Mivel a foglyok igénye különbözött — a nem dohányzók például a dohányzókkal ellentétben nem igényelték a cigarettát — helyzetükön úgy tudtak javítani, hogy azokat a javakat, amelyeket ők kevesebbre becsültek, elcserélték olyanokra, amelyeket többre becsültek. Ez így is történt: mindenki részt vett valamikor valamilyen cserében, s a legtöbb fogoly rendszeresen cserélt. Mivel nem volt hivatalos fizetőeszköz, naturáliákat cseréltek. Mégis kialakult egy csereeszköz, amelyet általánosan elfogadtak, amely szerint fizettek: a cigaretta.

Nyilvánvaló, hogy a táborokban csak ritkán fordult elő, hogy megpróbálták volna a cserepartnert rászedni, becsapni. Ilyen nem kooperatív cselekvés lehetett például, hogy az árut nem vagy csak kisebb mennyiségben adták át, vagy hogy az áru formájában nyújtott hitelt nem fizették vissza. Radford csak egy helyen említett „esetenkénti csalást vagy tisztességtelen eljárást” (Radford, 1945:199[26]). Így abból indulhatunk ki, hogy a hadifogolytáborokban a kooperáció mértéke általában viszonylag magas volt.

Vajon ez a mi hipotéziseink alapján is várható lenne? Ennek vizsgálatához az 1. ábrából indulunk ki, és azt kérdezzük, hogy az ott említett változók a lágerekben kis vagy nagymértékben hatottak-e?

A *kooperáció várható haszna* annyiban viszonylag nagy volt, hogy a foglyok feltehetően azzal számoltak, hogy viszonylag gyakran fognak ugyanazokkal a partnerekkel kölcsönös kapcsolatba lépni. A kölcsönös együttműködés tartama bizonytalan volt. Így a *kooperáció mint előzetes szolgáltatás* (pl. egy időben elhúzódó cserénél) viszonylag nagy haszonnal járt. Ezenfelül a *nem kooperálás haszna* viszonylag csekély volt.

E megfontolások azon alapulnak, hogy a táborokban az interakciók viszonylag magas szintjét várták, és hogy az ott adódott helyzetből nem lehetett kilépni. Hogy a mátrix nyereményei közti különbségek mekkorák lehetnek egy-egy csereügyletnél (ld. 1. táblázat), az csak spekuláció tárgya lehet: az elcserélt javak a mindennapi szükséglet javai voltak, azaz normális helyzetben nem volt különösebb értékük. A lágerek speciális körülményei között azonban egyes javak szükségük miatt különösen magas értékkel bírhattak a foglyok számára. Így feltételezhető, hogy a foglyok szempontjából a nyereménymátrix különbségei viszonylag nagyok voltak.

Radford nem számolt be *kooperációs normák* létezéséről.

A foglyok *szankcionálási lehetősége* feltételezhetően viszonylag nagy volt: a csalásokat azonnal felfedték, a nem kooperáló foglyok azonnal nehézségbe ütköztek, amikor cserepartnert kerestek, vagy a cserepartnerek csak korlátozottan cseréltek velük, ami azt jelentette, hogy csak az azonnali csereügyletet kötötték meg velük.

A szankcionálás lehetőségei más szempontból is magasak voltak: a fogolytábor *totális intézmény* (mint pl. a börtön, kórház, kaszárnya), azaz olyan intézmény, ahol az ott tartózkodó teljes élete játszódik. Ezekben az intézményekben az *interakció mértéke, gyakorisága és sűrűsége* viszonylag nagy. A Radford által leírt lágerekben a foglyokat nem kényszerítették munkára. A foglyoknak így *sok idejük volt*. Ez is amellet szól, hogy a foglyok közötti interakció nagymértékű volt.

Kétségtelenül nagy volt a kooperálás és nem kooperálás *megfigyelhetősége*: a csere tárgyát a mindennapi szükségletet fedező áru képezte, amelynél a hiány rögtön feltűnt. Ezenkívül a rendelkezésre álló időbeli források alapján az áruk minőségére vonatkozó információk beszerzésének költségei viszonylag alacsonyak voltak.

A fogolytáborokban működő *kohézióról* Radford nem számolt be.

Figyeljük meg ezek után a piacszerkezeteket! Úgy tűnik, hogy legalábbis a vegyes lágerekben, amelyek nem átmeneti lágerek voltak, nagymértékben *atomisztikus piacszerkezet* állt fenn (Radford, 1945:191[26]): az egyes foglyoknak feltehetően nem állt módjában a javak árát (illetve a csereviszonyokat) befolyásolni. Ezenfelül a piacon sok volt a kínáló és az érdeklődő.

Az a tény, hogy a táborokban atomisztikus piacszerkezet és nagyfokú kooperáció állt fenn, mintha ellentmondana modellünknek, ugyanis abból indultunk ki, hogy az erősen atomisztikus piacszerkezet kismértékű interakcióval, alacsony

interakciógyakorisággal és mérsékelt interakciósűrűséggel jár. Másrészt utaltunk arra, hogy az atomisztikus piacon viszonylag sok résztvevő működik, tehát nagy csoportot képez, és hogy a *csoportnagyság* hatása a cselekvők földrajzi távolságától és kommunikációs lehetőségeitől függ (ld. V.3. szakasz). A hadifogolytáborokban mindkét tényező adott.

Végül a hadifogolytáborokban a *piac áttekinthetősége* is nagymértékben érvényesült, különösen azokban a táborokban, amelyek nem csupán átmeneti táborok voltak: az árak, illetve a csereviszonyok jól ismertek voltak. Az egyes barakkokban táblákat állítottak fel, amelyeken közölték, ki mit kínál, ki mit akar venni.

Összefoglalva azt mondhatjuk, hogy Radford beszámolója a II. világháborús hadifogolytáborok gazdasági szervezetről összhangban áll hipotéziseinkkel. Mindenesetre hangsúlyozzuk, hogy az előbbi elgondolások semmi esetre sem jelentik hipotéziseink tesztelését, hanem inkább olyan illusztrációt, amely feltevéseinknek bizonyos valószínűséget kölcsönöz.

VIII. Végő megjegyzések

Ezidáig nem foglalkoztunk a számos intézményes szabályozással és intézménnyel, amelyek a piaci történések irányítására jöttek létre, mint például szakmai egyesületek, bíróságok, tudakozóirodák, fogyasztási szövetkezetek, szaklapok stb.

Fentebb megfogalmazott hipotéziseink szerint a szankcionáló hatóságok léte növeli a szankcionálás lehetőségeit és nem kooperálás esetén a várható szankciókat. A szankcionáló hatóságok tehát elősegítik a kooperációt. Ugyanez áll azokra az intézményekre, amelyek termékekre és személyekre vonatkozó információkat nyújtanak: a kooperáció hiányának megfigyelhetősége és a szankció lehetőségei (a nem kooperatív cserepartnerekről szóló információk elterjesztése révén) növekednek, s ezzel nő a kooperáció mértéke is.

A szankció valószínűségének növekedése mindenesetre ismét ahhoz vezet, hogy stratégiákat dolgoznak ki a szankciók elkerülésére.¹⁸ Mindezen túl a szankcionáló intézményeknek korlátozott erőforrások állnak rendelkezésükre. Ezeket rendszerint csak akkor veszik igénybe, ha olyan nem kooperáló magatartással találkoznak, amelyet különösen ártalmasnak és erkölcsileg elítélendőnek minősítenek. Amikor termékekre és személyekre vonatkozó információról van szó, az nem azt jelenti, hogy ezt minden piaci partner igénybe is veszi. Az információkat gyakran nem elég csak megvásárolni, felhasználásukhoz idő is kell. Így például utazások befizetése vagy autóvásárlás előtt összehasonlító tesztteredményeket kell megismerni ahhoz, hogy az információk a döntésnél felhasználhatók legyenek.

A szankcionáló intézmények vázolt magatartása és azon költségek alapján, amelyek az információk megszerzéséhez és feldolgozásához kapcsolódnak, a következő várható: *a szankcionáló intézmények, a termékekre és személyekre vonatkozó összegyűjtött információk azt eredményezik, hogy a kooperáció inkább azoknál a csereügyleteknél nő, amelyeknél a cserélt javak értéke viszonylag magas.* Ez azt jelenti, hogy a piaci tranzakciók nagy részénél, ahol viszonylag csekély értékű javakat adnak el, illetve vásárolnak, az említett intézményes intézkedések kis hatást gyakorolnak.

Az információ felhasználására vonatkozó készség és képesség különösen a felsőbb rétegek tagjainál érvényesül. Ezért várható, hogy az *eladók nem kooperatív ténykedése akkor lesz nagyobb, ha a vásárlók az alsó társadalmi rétegekből származnak.*

Eszmefuttatásunkban hipotéziseket állítottunk fel a piacon való kooperálás, illetve nem kooperálás magyarázatára. Nem mutattunk be olyan empirikus adatokat, amelyekkel ezeket a hipotéziseket ellenőrizni lehetett volna. Az előző fejezetben néhány következtetés megvitatása mutatja, hogy modelleinkből (és kiegészítő feltételezéseinkből, pl. a szankcionáló intézmények magatartásáról) érdekes, empirikusan vizsgálható megállapításokat szerezhetünk be a jövőre vonatkozóan. Modelljeinket tehát empirikus vizsgálatoknál kiindulópontként lehet használni a piaci kooperációt (vagy a piaci műveleteket általában) illetően. A közgazdasági vizsgálatokkal ellentétben az ilyen tanulmányoknál be kellene vonni olyan változókat is, amelyeket a közgazdászok ezidáig mellőztek.

Bár a piac már legalább Max Weber óta a szociológiai vizsgálódások tárgyát képezi, a szociológusok ezt a szerepet elsősorban a közgazdászoknak engedték át. Ez annál meglepőbb, mivel a piac legalábbis Nyugat-Európában és

¹⁸Ld. a már említett példát, amelyet Opp (1983[21]; 1986[23]) írt le.

Észak-Amerikában a központi társadalmi intézmények egyike. Az itt kiválasztott elméleti szempont lehetőséget nyújt olyan elméleti és gyakorlati kutatások kezdeményezésére, amelyeket a piachoz kapcsolódó közgazdasági tanulmányok folytatásának és kiszélesítésének lehet minősíteni. A piac túlságosan komoly dolog ahhoz, hogy csak egyetlen tudományág foglalkozzék vele.

Bibliográfia

- [1] Axelrod, R.. *The Evolution of Cooperation*. 1984. New York.
- [2] Baker, W. E.. *The Social Structure of a National Securities Market*. *American Journal of Sociology* 89. 1984. 775-811.
- [3] Bonacich, P., Shure, G. H., Kahan, J. P., és Mecker, R. J.. *Cooperation and Group Size in the N-Person Prisoners' Dilemma*. *Journal of Conflict Resolution* 20. 1976. 687-706.
- [4] Durkheim, É.. *De la division du travail social*. (Részletek magyarul: É.Durkheim: *A társadalmi munkamegosztásról Budapest. 1986.*). [1893] 1960. Paris.
- [5] Etzioni, A.. *Encapsulated Competition*. *Journal of Post Keynesian Economics* 7. 1985. 287-301.
- [6] Fox, J. és Guyer, M.. *Group Size and Others' Strategy in an N-Person Game*. *Journal of Conflict Resolution* 21. 1985. 323-338.
- [7] Granovetter, M.. *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*. *American Journal of Sociology* 91. 1985. 481-510.
- [8] Hardin, R.. *Exchange on Strategic Bases*. *Social Science Information* 21. 1982. 251-272.
- [9] Hayek, F. A.. *Drei Vorlesungen über Demokratie, Gerechtigkeit und Sozialismus*. 1977. Tübingen.
- [10] Hechter, M.. *When Actors Comply: Monitoring Costs and the Production of Social Order*. *Acta Sociologica*. 27. 1984. 361-383.
- [11] Heinemann, K.. *Elemente einer Soziologie des Marktes*. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 28. 1976. 48-69.
- [12] Hirschman, A. O.. *Rival Interpretations of Market Society: Civilizing, Destructive or Feeble?* *Journal of Economic Literature*. 20. 1982. 1463-84.
- [13] Kasarda, J. D.. *The Structural Implications of Social System Size: A Three-Level Analysis*. *American Sociological Review* 39. 1974. 19-28.
- [14] Kliemt, H. és Schaumberg, B.. *Coalitions and Hierarchies: Some Observations on the Fundamentals of Human Cooperation*. In: M.J.Holler (szerk.): *Coalitions and Collective Action*. 1984. Würzburg.
- [15] Köhler, U.. *Formen des Handels in ethnologischer Sicht*. In: K. Duwel, H. Jankuhn, H. Siems és D. Timpe (szerk.): *Untersuchungen zu Handel und Verkehr der vor-und frühgeschichtlichen Zeit in Mittel-und Nordeuropa, Teil 1*. 1985. Göttingen.
- [16] Lewis, D.K.. *Convention. A Philosophical Study*. 1969. Cambridge, Mass..
- [17] Luce, D. és Raiffa, H.. *Games and Decisions*. 1957. New York.
- [18] Macaulay, S.. *Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study*. *American Sociological Review*. 28. 1963. 55-69.

- [19] Macaulay, S.. *Elegant Models, Empirical Pictures, and the Complexities of Contract*. *Law and Society Review* 11. 1977. 507-528.
- [20] Mayhew, B.H. és Levinger, R.L.. *Size and the Density of Interaction in Human Aggregates*. *American Journal of Sociology* 82. 1976. 86-110.
- [21] Opp, K.D.. *Wirtschaftskriminalität als Prozes kollektiver Selbstschädigung?* *Monatsschrift für Kriminologie und Strafrechtsreform*. 66. 1983. 1-12.
- [22] Opp, K.D.. *Die Entstehung sozialer Normen. Ein Integrationsversuch soziologischer, sozialpsychologischer und ökonomischer Erklärungen*. 1983. Tübingen.
- [23] Opp, K.D.. *The Evolution of Prisoner's Dilemma in the Market*. In: A.Diemann és P. Mitter (szerk.): *Paradoxial Effects of Social Behavior. Essays in Honor of Anatol Rapaport*. Heidelberg és Wien. 1986.
- [24] Orbell, J. M., Schwartz-Shea, P., és Simmons, R. T.. *Do Cooperators Exit More Readily than Defectors?* *American Political Science Review*. 78. 1984. 147-62.
- [25] Ostrom, E.. *A Method of Institutional Analysis*. F. X. Kaufmann, G. Majone és V. Ostrom (szerk.): *Guidance, Control, and Evaluation in the Public Sector*. Berlin és New York. 1984.
- [26] Radford, R.A.. *The Economic Organization of a P.O.W. Camp*. *Economica* 12. 1945. 189-201.
- [27] Rose, A. M.. *A Social Psychological Approach to the Study of the Stock Market*. *Kyklos* 19. 1966. 267-288.
- [28] Schotter, A. F.. *The Economic Theory of Institutions*. 1981. Cambridge.
- [29] Spence, A. M.. *Market Signalling: Informational Transfer in Hiring and Related Screening Processes*. 1974. Cambridge.
- [30] Stiglitz, J. E.. *The Theory of „Screening”, Education, and the Distribution of Income*. *American Economic Review*. 65. 1975. 283-300.
- [31] Taylor, M.. *Anarchy and Cooperation* London. 1976.
- [32] Taylor, M.. *Community, Anarchy, and Liberty*. 1982. Cambridge.
- [33] Thomas, E. J. és Fink, C. F.. *Effects of Group Size*. *Psychological Bulletin* 60. 1963. 371-384.
- [34] Ullmann-Margalit, E.. *The Emergence of Norms*. 1977. Oxford.
- [35] Voss, T.. *Rationale Akteure und Soziale Institutionen*. 1985. München.
- [36] White, H.C.. *Production Markets as Induced Role Structures*. In: S. L. Leinhardt (szerk.): *Sociological Methodology*. 1981. San Francisco.
- [37] White, H.C.. *Where Do Markets Come From?* *American Journal of Sociology*. 87. 1987. 517-547.
- [38] Williamson, O. E.. *The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach*. *American Journal of Sociology* 87. 1981. 548-577.

A FOGLALKOZÁSI VISZONYOK KÖZGAZDASÁGTANI ÉS SZOCIOLÓGIAI ÉRTELMEZÉSE ¹

Kalleberg, Arne L.

[...]

Közgazdaságtani elméletek

A foglalkozási viszonyok közgazdaságtani elméleteinek középpontjában a munkaadók és alkalmazottak közötti cserék színteréül szolgáló munkaerőpiac fogalma áll. A neoklasszikus közgazdaságtanban a cserék egyéni érdekeiket követő, elszigetelt személyek és intézmények között mennek végbe. Ez az elmélet azt feltételezi, hogy az individuális gazdasági haszonelvűség érvényesülésének eredményeképpen a lehető legtöbb ember számára a lehető legnagyobb haszon keletkezik, továbbá, hogy az így kialakuló foglalkozási viszonyok a leghatékonyabbak, mivel a résztvevők számára lehetővé teszik érdekeik érvényesítését (Hamilton-Biggart, 1988[12]; Biggart, 1991[2]; Perrow, 1986[17]). A foglalkozási viszonyok neoklasszikus felfogását számos hiányosság miatt érték bírálatok, többek között azért, mert gyakran megalapozatlanok a versenyre épülő piacokra és az „alulszocializált”, elszigetelt, egymástól független döntéshozókra vonatkozó felvetései (Sorensen és Kalleberg, 1981[20]; Granovetter, 1985[10]). Két nagyobb hatású elmélet tett kísérletet a neoklasszikus felfogás mulasztásainak — legalábbis részben — pótlására: a tranzakciós költségek gazdaságtana (TKG) és a megbízási elmélet (agency theory). (A két elmélet közötti hasonlóságokról és különbségekről lásd Eisenhardt, 1989.[6])

A tranzakciós költségek gazdaságtana

Ez az elmélet (lásd például Williamson, 1985[22]) nagyszámú és különböző típusú jelenségekre kínál magyarázatot egy viszonylag egyszerű és alapvető elv segítségével, amely szerint a szereplők a lehető legkisebb ráfordítással próbálják tranzakcióikat lebonyolítani. A TKG abból a feltevésből indul ki, hogy azok a gazdasági szervezeti formák maradnak fenn, amelyek hatékonyabban állítják elő termékeiket. Az elmélet a foglalkozási viszonyok összehasonlító, mikroszintű elemzésénél két irányban indul el. Egyrészt két magatartási elvet fogalmaz meg a szerződések jellemzőiről: a/ a gazdasági szereplők csak korlátozottan képesek biztosítani tranzakcióik hatékonyságát és racionalitását (vagyis átfogó szerződés nem létezik, és a szervezetek megpróbálnak a lehető legtakarékosabban gazdálkodni tranzakciós költségeikkel); b/ a szereplők készek a megalkuvásra. A korlátozott racionalitás ez utóbbi miatt vet fel problémákat. Másrészt az elmélet feltételezi, hogy a tranzakciók három szempontból különböznek egymástól. Ezek: a bizonytalanság (amely magasfokú, amikor az előállított termék minősége és/vagy mennyisége nehezen mérhető); a gyakoriság; és a tőke sajátos vonásai. Williamson (1985[22]) szerint minél nagyobb a tőke specifikussága, gyakorisága és bizonytalansága, annál inkább hierarchizáltak a szerződések, szemben a piaci típusúakkal. Minél nagyobb a piacon a bizonytalanság, annál nagyobb lesz az opportunisztikus magatartás kialakulásának valószínűsége és alacsonyabb a piac hatékonysága; ennél fogva egyre nő az igény a tranzakciók belsővé tételére irányuló szabályozási struktúrák iránt.

A megbízási elmélet

A megbízást mint általános fogalmat a közgazdászok (Fama, 1980[7]) azért vezették be, hogy segítségével megmagyarázhassák a szerződéses megállapodások strukturális jellemzőit az elégtelen és aszimmetrikus információk, a bizonytalanság és a kockázat viszonyai között. A foglalkozási viszonyokat a megbízási problémák megoldási módjainak

¹Részlet a szerző „Foglalkozási viszonyok és munkaattitűdök Magyarországon és az Egyesült Államokban” c. tanulmányából. In: *Szociológiai Szemle*, 1992/1. 23-31. old. (Fordította: Kovács Tamás. A fordítást ellenőrizte: Wessely Anna)

tekinthetjük, s ezek akkor merülnek fel, amikor a megbízó (a foglalkoztató) bizonytalan abban, hogy a megbízott (a foglalkoztatott) a megállapodás szerint cselekszik-e. Az információ hiánya, illetve bizonytalansága egyik fontos akadálya a kifejezetten foglalkoztatási szerződések megkötetőségének, és a szerződő feleket kockázatmegosztási stratégiákra ösztönzi. A szervezetek szempontjából a megbízási probléma egyik lehetséges megoldása az, ha sajátos módszereket alkalmaznak a teljesítmények mérésére és a jutalmazásra, mint például a kinevezéseken versus a fizetések emelésén alapuló ösztönzési rendszerek. A szerződések jellegét illetően az egyik kulcstényező a teljesítmények mérhetősége, ami meghatározza a foglalkozási viszonyok szabályozásának módját. Ha a teljesítmények bizonytalanok vagy nem mérhetők, a munka értékelése inkább a magatartásra alapozódik, mint a teljesítményre. Ezzel szemben, ha a vezetők tisztában vannak azzal, mit várhatnak el, a szerződésben foglalt kötelezettségek teljesítése jobban nyomon követhető, a jutalmazás pedig inkább alakítható az eredmények, mint a magatartás szerint.

A foglalkozási viszonyok fenti két közgazdasági elméletét több szempontból is bírálták. Először, a szociológusok a TKG-t és különösen a megbízási elméletet a foglalkozási viszonyok szűk értelmezése miatt marasztalták el (Perrow, 1986[17]), amiért elhanyagolják vagy legalábbis nem a súlyának megfelelően kezelik a tranzakciók, valamint a megbízók és a megbízottak közötti viszonyok társadalmi kontextusát. A gazdasági tényezők fontosak és relevánsak, de nem egymagukban határozzák meg a foglalkozási viszonyok és a szervezeti minták kialakulását. A másodlagos tényezők (mint például a politikai struktúrák, kulturális minták) figyelmen kívül hagyása nem más, mint „hamis redukció”: az „összetettség egysíkúságra, a változatosság egyformaságra” redukálása (Fisher, 1970:22; Hamilton és Biggart, 1988[12]). Másodszor, az emberek nem mindig úgy cselekszenek, ahogyan a közgazdasági elméletek feltételezik róluk. Így például nem mindig ellenzik a kemény munkát, nem feltétlenül a pénz vagy külső ösztönzők motiválják őket (Baron, 1988[1]), s nem minden pillanatban teszik azt, ami önérdéküknek maximálisan megfelel. Végül, a foglalkozási viszonyok nem mindig hatékonyak, a vállalatok nem feltétlenül csökkentik tranzakciós költségeiket, és az intézmények nem mindig oldják meg a problémákat. Ha ezt feltételeznénk, egyet kellene értenünk a *Candide* Dr. Panglossával: a világok legjobbjában élünk, s minden úgy történik, hogy a dolgok legjobb kimenetelét segítse elő (Granovetter, 1985[10]).

A közgazdasági elméletek az alábbiakra hívják fel a figyelmet:

1. Az alkalmazók és az alkalmazottak céljaik elérésére törekszenek a piaci cserék során, s a tényezők, amelyek nehezítik vagy könnyítik ezeket a cseréket, számottevően befolyásolják a foglalkozási viszonyokat.
2. A fizetési és egyéb gazdasági ösztönzők jelentős mértékben motiválják az emberek viselkedését.
3. A foglalkozási viszonyok részben a munka formális aspektusait tükrözik: a szerződések jogi jellemzőit, a technikai hatékonyságot, a munka természetét (például a vállalathoz kötődő szaktudás mértékét és a teljesítmény mérhetőségét) stb.

A foglalkozási viszonyok szociológiai megközelítései

A szociológiai elméletek a foglalkozási viszonyok szabályozási struktúráinak és összetevőinek jellemzőit befolyásoló társadalmi, politikai és más intézményi tényezőkre összpontosítanak. Az alkalmazók és alkalmazottak közötti társadalmi és politikai viszonyok fogalmilag különböznek a munka technikai aspektusaitól, vagy a piaci verseny folyamataitól. Ellenőrzés, autonómia, hatalom, szabályozás, informális struktúrák, szakszervezetekbe szerveződés, a munkásoknak a foglalkoztatóval szembeni alkupozíciója — ezekbe a társadalmi intézményekbe ágyazódnak a foglalkozási viszonyok (lásd például Granovetter, 1985[10]; Baron, 1988[1]).

A foglalkozási viszonyok két jelentős szociológiai elmélete közül a politikai gazdaságtani megközelítés a marxista elmülethez kapcsolódik szorosan, az intézményi/uralom megközelítés pedig a weberi elméletben gyökerezik. Mindkettő elutasítja azt a felfogást, hogy a foglalkozási viszonyok jellemzőit főként hatékonysági megfontolások alakítják, s azt állítja, hogy e jellemzők sokkal inkább a termelés hatalmi és társadalmi viszonyait tükrözik.

A marxista politikai gazdaságtani megközelítés

Marx — nagyon hasonlóan az ortodox közgazdászokhoz — homogén, elvont fogalomként kezelte a kapitalista társadalombeli munkát, amelyet versengő piacokon adnak-vesznek, s bár alkalmilag tesz megjegyzéseket a „munka mint

áru” modelltől való eltérésekről és ezeknek az osztálykonfliktusokkal kapcsolatos jelentőségéről (például Marx [1867] 1978: I. köt. 14. fej.[15]), nem adott szisztematikus elemzést a foglalkozási viszonyokról. A marxista tradíciót követő írók (Edwards, 1979[5]; Burawoy, 1979[3]; Friedman, 1977) azonban foglalkoztak azoknak a szabályozási rendszereknek a sajátosságaival, amelyek segítségével a munkaadók irányítják, értékelik és jutalmazták alkalmazottaik tevékenységét. E rendszerek fenntartják a foglalkozási viszonyokat, s a bürokratikus és a piaci hatalom kifejeződése. Az alkalmazott szabályozási rendszer típusa mindenekelőtt olyan társadalmi-politikai tényezők függvénye, mint a munka mobilizációjának mértéke vagy az alkalmazók és az alkalmazottak erőviszonyainak, erőforrásainak más mutatói; a technikai hatékonysági kritériumok e felfogás szerint kisebb mértékben befolyásolják a szabályozás mikéntjét (Granovetter és Tilly, 1988).

Marx úgy vélte, hogy a kényszer elegendő az engedelmesség biztosításához, neomarxisták azonban felismerték, hogy ennek nem a kényszer a legmegfelelőbb eszköze a modern ipari társadalmakban. A szabályozás rendszerét kell úgy kialakítani, hogy az alkalmazottak elfogadják és magukévá tegyék a vállalat érdekeit, s így elkerülhetők legyenek az említett megbízási problémák (Burawoy, 1979[3]). A szabályozási rendszerek változatai az egyszerű, diadikus és személyes típustól a magas fokon bürokratizált és formalizált rendszerekig, a bizalomra épülő hálókig terjednek (Edwards, 1979[5]; a közvetlen szabályozás és a felelősséggel járó autonómia megkülönböztetését lásd Friedman, 1977[8]; Pennings és Woiceshyn, 1987[16]; Granovetter és Tilly, 1988). Az e hagyomány jegyében folytatott összehasonlító kutatások arra kerestek választ, hogy mely feltételek között milyen típusú foglalkozási viszonyok dominálnak. Michael Burawoy (1983[4]) például aszerint osztályozza a gyári rendszereket, hogy milyen mértékben alapultak kényszeren avagy megegyezésen. A korai kapitalizmus despotikus rendszereit általában a hegemonista típus váltja fel, a kikényszerített engedelmesség helyébe a normatív szabályozás lép: az üzemek vezetői engedményeket tesznek (munkahelyi garanciák, felügyeleti jogok korlátozása, életminőségi programok formájában) azért, hogy a munkásokat a vállalati célok teljesülése érdekében együttműködésre ösztönözzék.

A politikai gazdaságtani megközelítés a foglalkozási viszonyok több kulcsfontosságú összetevőjére hívja fel a figyelmet:

4. A szervezeti szabályozási rendszerek vizsgálata célravezető módszer lehet a foglalkozási viszonyok típusainak összehasonlító elemzésekor.
5. A szabályozási rendszerek és a foglalkozási viszonyok az érdekeik érvényesítésére törekvő osztályok politikai és társadalmi cselekvésének termékei.
6. A foglalkozási viszonyok természetét befolyásolják az állam intézkedései, amelyeket viszont a gazdaság struktúrája határoz meg. Különböző típusú államok különböző társadalmi intézményeket működtetnek a különböző szerkezetű (például szocialista, kapitalista, korporatív) gazdaságok fenntartása érdekében.

A foglalkozási viszonyok weberi intézményi megközelítése

A foglalkozási viszonyokat Weber a gazdasági szervezet formáinak, történetileg kialakult uralmi struktúrájának tekintette. A weberiánusok szerint sok tényező befolyásolja ugyan a szervezetek struktúráját (mint például a feladatkörnyezet, a csoport osztály- és státuszszervezete), a szervezet fennmaradásához szükséges kulcselemek azonban a parancs és a teljesítés mintái, amelyek az uralom elvein (az engedelmességet alátámasztó normatív igazolásokon) alapulnak. A piacoknak, éppúgy mint a bürokráciának, megvan a politikai aspektusa, s lényegében intézményesen beágyazott, társadalmilag fenntartott uralmi struktúrák.

Webernek a gazdasági cselekvés szociológiai kategóriáiról szóló terjedelmes elemzése (1947: I. rész, 2. fej.[21]), főleg a társadalmi munkamegosztásról szóló rész sok olyan fogalmat tartalmaz, amelyek a foglalkozási viszonyok elemzésekor is használhatók. Különösen a nyitott és zárt társadalmi kapcsolat fogalma (Weber, 1947: 139[21]) bizonyult hasznosnak a különböző típusú munkaerőpiacok, az emberek és állások kapcsolódását szabályozó folyamatok elméleti leírásában, továbbá annak megértésében, hogy milyen feltételek között alakulnak ki piacra, illetve hierarchiára épülő foglalkozási viszonyok (Sorensen és Kalleberg, 1981[20]). A marxistákhoz hasonlóan a weberiánusok is egy kontinuum mentén osztályozták a

foglalkozási viszonyok típusait, egyik végponton az ellenfélként viselkedő típussal (amikor az alkalmazottakat áruként kezelik), a másikon a kooperatív típussal (amikor — noha esetleg itt is áruk — megvan a lehetőség arra, hogy a vállalati közösség tagjának tekintsék magukat és így azonosuljanak a szervezet céljaival). Weber (1947[21]) azon a nézeten volt, hogy a kényszer nem minden esetben alkalmas az engedelmesség biztosítására, s az uralmat taglaló elméletében úgy értelmezte a bürokráciát, mint a munkaszerződések és a munkaszabályozás problémájának hatékony megoldását a fejlett társadalmakban. Ez a szervezeti forma nemcsak a hatékonyság tisztán technikai értelmében múlja felül a korábbi formákat, hanem az uralom elfogadtatásában is, amit a jogrendhez hasonló szabályok legitimitása, a személytelen és igazságos eljárások, a hatalom és a jutalmazások racionális elosztása biztosít.

A weberiánus felfogás a foglalkozási viszonyok alábbi jellemzőit hangsúlyozza:

7. A szereplők érdekeit és stratégiáit problematikusnak kell tekintenünk és vizsgálódás tárgyává kell tennünk, hogy elkerülhessük a társadalmi cselekvés túlszocializált értelmezését.

8. A foglalkozási viszonyok több szinten meghatározottak. Az intézményi elemzés elsősorban a középszintre összpontosít, ezt azonban ki kell egészíteni mind makroszintű vizsgálattal (szervezetek felett álló jelenségek, mint például állam, ipari szerkezet, gazdasági erőforrások), mind mikroszintű elemzéssel (individuális szervezeti szereplők, interperszonális kapcsolatok szerkeze).

9. Az alkalmazottak a rendelkezésükre álló adottságokat — például szaktudásukat —, a bizonytalanság csökkentésének módjait, a függőségi viszonyokat, a formális és informális szervezeteket oly módon hasznosítják, hogy piaci lehetőségeiket növeljék.

A szociológiai és közgazdasági megközelítés ötvözése: a foglalkozási viszonyok modellje

A szociológiai és közgazdasági magyarázatok sokszor kiegészítik egymást: az egyik tudomány szak felismerései kitölthetik a másik hiányait. A szociológusok elméletei például pontosabban írják körül azokat a társadalmi összefüggéseket és intézményeket, amelyek kijelölik a gazdasági szereplők racionális döntéseinek keretfeltételeit. A szociológusok ugyanakkor arra is felfigyeltek, hogy a konkrét összefüggésektől függően sokféle gazdasági cselekvés tekinthető racionálisnak. Ám nemcsak erről van szó: mivel a közgazdászok érdeklődésének középpontjában a szerződések állnak, arra kényszerülünk, hogy megvizsgáljuk, milyen feltételek mellett válnak a szerződéses viszonyok uralkodóvá, s milyenek mellett nem. Az önérték orientált viselkedés (mint a kooperatív magatartás ellenpólusa) például olyankor kerül előtérbe, amikor a munkaerőpiacon az egyéni szerződések rendszere az uralkodó, amikor a feltételek inkább az egyének és kevésbé a csoportok jutalmazásának kedveznek, amikor az egyéni erőfeszítések vagy teljesítmények mérésére helyeződik a hangsúly, a közös erőfeszítések pedig háttérbe szorulnak, és amikor a felduzzasztott (egyenlőtlen jutalmazáson, felülről lefelé irányuló hatalomgyakorlásra alapuló) hierarchiák kerülnek előnyös helyzetbe (Perrow, 1986[17]).

Más esetekben azonban a foglalkozási viszonyok egyazon aspektusára adott közgazdasági, illetve szociológiai magyarázatok kizárják egymást. Az ilyen triviális magyarázatok egyik példája a hatékonyság szerepének megítélése: amikor a TKG történetesen azt állítja, hogy a belső szervezeti struktúrák hatékony megoldást jelentenek a munkaszerződés problémáira, a szociológusok véleménye esetleg az, hogy ezek a struktúrák nem feltétlenül hatékonyak, hanem az uralom gyakorlásának eredményes eszközeiként épültek ki, lehetővé téve a vezetők számára a munkaerő ellenőrzését (Perrow, 1986[17]).

Az 1. ábra a foglalkozási viszonyoknak a közgazdasági és a szociológiai szemléletre egyaránt támaszkodó modelljét mutatja be (a részletesebb kifejtést lásd Kalleberg és Reve, 1991[13]; 1991[14]). A modell alapja az a feltevés, hogy több egymással összefüggő jelenségcsoportot kell szemügyre vennünk a foglalkozási viszonyok jellemzőinek és összefüggéseinek átfogó leírásához.

Ez a többszintű modell makroszintű fogalmakat (ország, ipar), középszintűeket (szervezet) és mikroszintűeket (egyén, állás) foglal magába. A három elemzési szint fogalmai egyaránt segítenek megvilágítani a foglalkozási viszonyok alakítását

meghatározó feltételeket, az e viszonyokra jellemző szabályozási és ösztönzési rendszereket és a foglalkozási viszonyok magatartás- és attitűdbeli következményeit. Ezeket az összetevőket rendszernek fogjuk fel, amit ennek megfelelően kell elemezni (lásd még: Rosen, 1988[19]).

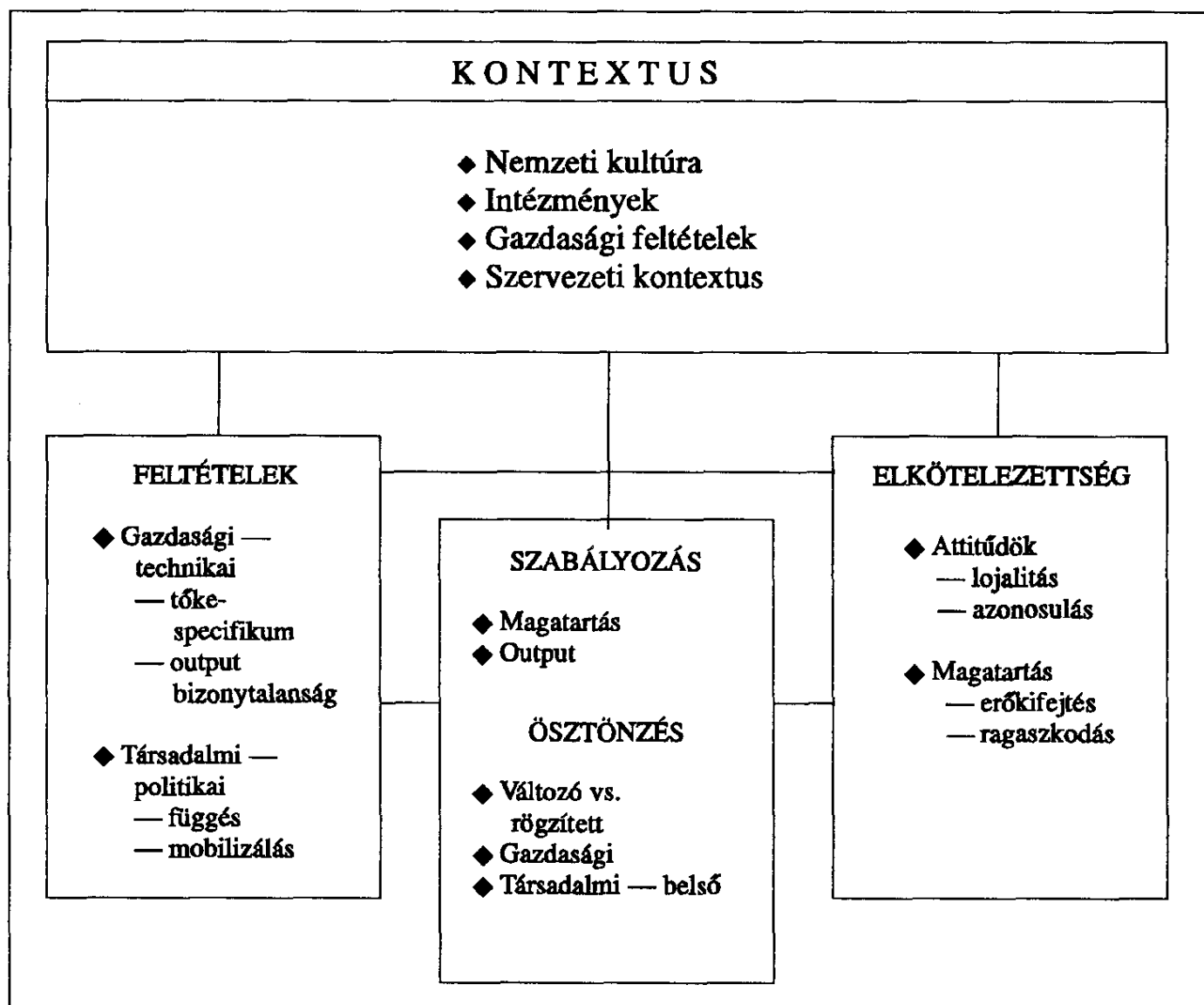
A foglalkozási viszonyok modellje öt jelenségcsoportot ölel fel:

1. a foglalkozási viszonyok *kontextusai*;
2. gazdasági-technikai és társadalmi-politikai *feltételek*,
3. a munka koordinációját és az utasítások teljesítését biztosító, a vezetők által működtetett *ellenőrzési rendszer* jellemzői;
4. a magatartás és a teljesítmény motiválására és jutalmazására szolgáló *ösztönzési rendszerek*
5. a foglalkozási viszonyok és a szervezet iránti *elkötelezettség*.

A foglalkozási viszonyok felsorolt dimenziói között általunk feltételezett okozati összefüggéseket az 1. ábrán a nyilak mutatják.

Kontextus

A munkaerőpiaci tranzakciók és a foglalkozási viszonyok társadalmi-politikai-gazdasági alapfeltételek rendszerébe ágyazódnak, amelynek elemei: az állam kapitalista vagy szocialista jellege, a kultúra (nemzeti és szervezeti); az olyan intézmények, mint az oktatási, pénzügyi, jogi és családi rendszerek; makrogazdasági feltételek, szervezeti kontextusok és struktúrák. A foglalkozási viszonyok kontextusai országonként eltérőek. Különbségek vannak például abban, hogy a foglalkoztatási szerződésekre vonatkozó tárgyalásokon az egyes munkások vagy csoportok vesznek-e részt. A foglalkozási viszonyokat ezért országok közötti és/vagy egy országon belül különböző történelmi időszakokra vonatkozó összehasonlító elemzésnek kell alávetni. Összehasonlító kutatásoknak kell választ adni arra, hogy a makrotényezők — mint az országok kulturális hagyományai, a nemzetállamok politikái, a nemzetközi gazdasági rendszerek és piacok — miként hatnak a foglalkozási viszonyok különböző dimenzióira.



1. ábra A foglalkozási viszonyok modellje

Feltételek

A gazdasági-technikai feltételeket a tranzakciók jellegzetes vonásai adják. Elemei: az adott tőketípus mennyiben kötődik meghatározott tranzakciókhoz, azaz vannak-e alternatív felhasználási lehetőségek; az output bizonytalansága, a teljesítmény megfigyelhetősége és mérhetősége. Az output bizonytalansága kockázati elemeket visz a szerződéskötésbe, ami megfelelő irányítási eszközöket (például a magatartás szabályozására) tehet szükségessé a felek kockázatának minimalizálása érdekében.

A társadalmi-politikai feltételek az alkalmazók és az alkalmazottak közötti hatalmi-függőségi vagy érdekszabályozási viszonyokat tükrözik. A foglalkozási viszonyok szociológiai elméletei rendszerint feltételezik, hogy a munkaerőpiacon bonyolított cserék, amelyeket befolyásolnak a felek erőviszonyai, ritkán egyenértékűek. A függőségi és irányítási kapcsolatokat tekintik a foglalkozási viszonyok elsődleges meghatározójának; például a közismert erőforrás-függőségi modell (Pfeffer és Salancik, 1978[18]) szerint az érintettek politikai cselekvés révén igyekeznek kiaknázni relatív előnyeiket. Az alkalmazottak alkupozíciója országonként eltérő tényezőkre épül — az intézményi kontextus sajátosságaitól,

például a munkaügyi kapcsolatok rendszerétől függően. A kollektív érdekek érdekcsoportokon, szakszervezeteken, egyéb koalíciókon és hálózatokon keresztül mobilizálhatók.

Ellenőrzési rendszerek

A kontextusok és a feltételek határozzák meg az ellenőrzési rendszereket, amelyek révén az alkalmazók a munkát koordinálhatják és értékelhetik. Az ellenőrzés egyik dimenziója az értékelés, amely szerint operacionalizálható, hogy a szerződésben előírt teljesítmény megfigyelésének és értékelésének alapja az output, vagy a magatartás (amint azt a megbízási elmélet hangsúlyozza: Eisenhardt, 1989[6]). Az output/magatartás értékelése azonban csak az egyik módja az alkalmazottak irányításának. A vezetők azt is megtehetik, hogy a dolgozók kiválasztásával és/vagy szocializálásával lojalitást ébresztenek a szervezet iránt.

Ösztönzési rendszerek

Az ösztönzés felöleli egyrészt a gazdasági (bér, fizetés, prémium, juttatás) és a nem gazdasági (belső, társadalmi kapcsolatok) jutalmakat, amiket az emberek munkájuk után kapnak, másrészt magában foglalja annak a valószínűségét, hogy ezek a jutalmak a karrier előrehaladtával növekedni fognak. Az ösztönzési rendszer további eleme a bérezési forma: például fix fizetés az egyik oldalon, változó jutalékok, prémiumok vagy darabbérek a másikon. A nem rögzített ösztönzők csökkentik a munkás teljesítményének bizonytalanságaival kapcsolatos kockázatot.

Elkötelezettség

Az alkalmazottaknak a szerződéses kapcsolattal szembeni elkötelezettsége attitűd-és magatartásbeli elemeket egyaránt magában foglal. Az attitűd-dimenzió a személynek a vállalat iránti lojalitását, céljaival való azonosulását fejezi ki. A magatartás-összetevő jelzi egyrészt, hogy valaki hajlandó erőfeszítésekre a szervezet érdekében, másrészt, hogy fenn akarja tartani szervezeti tagságát. A szervezethez kötődés foka központi témája a foglalkozási viszonyok elméleteinek, amelyek gyakran időtartamuk szerint osztályozzák ezeket: a foglalkozási viszonyok a rövid távú, egyszerű piaci szerződéstől (például piacon kötött munkaszerződés) a hosszú távú, összetett, hierarchián alapuló szerződésekkig (például garantált alkalmazási szerződés) sok változatban jelenhetnek meg.

[...]

Bibliográfia

- [1] Baron, J. N.. *The Employment Relation as a Social Relation*, *Journal of the Japanese and International Economies* 2. 1988. 492-525.
- [2] Biggart, N. W.. *Explaining Asian Economic Organization: Toward a Weberian Institutional Perspective*. *Theory and Society*. 1991 Megj. alatt.
- [3] Burawoy, M.. *Manufacturing Consent: Changes in the Labor Process Under Monopoly Capitalism*. 1979. University of Chicago Press. Chicago.
- [4] Burawoy, M.. *Between the Labor Process and the State: Factory Regimes Under Advanced Capitalism*. *American Sociological Review* 48. 1983. 587-605.
- [5] Edwards, R. C.. *Contested Terrain*. 1979. Basic Books. New York.
- [6] Eisenhardt, K. M.. *Agency Theory: An Assessment and Review*. *Academy of Management Review* 14. 1989. 57-74.
- [7] Fama, E.. *Agency Problems and the Theory of the Firm*. *Journal of Political Economy* 88. 1980. 288-307.
- [8] Fischer, D. H.. *Historians' Fallacies*. 1970. Harper. New York.
- [9] Friedman, A.. *Industry and Labour*. 1977. Macmillan. London.
- [10] Granovetter, M.. *Economic Action and Social Structure: the Problems of Embeddedness*. *American Journal of Sociology*, 91. 1985. 481-513.
- [11] Granovetter, M. és Tilly, C.. *Inequality and Labor Processes*. In: N. J. Smelser (szerk.): *Handbook of Sociology*. 1988. Sage Publications. Beverly Hills.
- [12] Hamilton, G. G. és Biggart, N. W.. *Market, Culture and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East*. *American Journal of Sociology* 94 (különszám.). 1988. 52-94.
- [13] Kalleberg, A. L. és Reve, T.. *Contracts and Economic Perspectives on Employment Relations*. *Human Relations*. 1991 Megj. alatt.
- [14] Kalleberg, A. L. és Reve, T.. *The Organization of Employment Relations: Integrating Economic and Sociological Approaches*. 1991 (Nem publikált tanulmány.). University of North Carolina. Chapel Hill.
- [15] Marx, K.. *A tőke. I. kötet*. [1867] 1978. Kossuth Könyvkiadó. Budapest.
- [16] Pennings, J. M. és Woiceshyn, J.. *A Typology of Organizational Control and Its Metaphors*. *Research in the Sociology of Organizations* 5. 1987. 73-104.
- [17] Perrow, C.. *Complex Organizations: A Critical Essay*. 1986. Random House. New York.
- [18] Pfeffer, J. és Salancik, G.R.. *The External Control of Organizations*. 1978. Harper and Row. New York.
- [19] Rosen, S.. *Transaction Costs and Internal Labor Markets*. *Journal of Law, Economics and Organization*. 4. 1988. 49-63.
- [20] Sorensen, A. B. és Kalleberg, A. L.. *An Outline of a Theory of the Matching of Person to Jobs*. In: Berg, I. (szerk.): *Sociological Perspectives on Labor Markets*. 1981. Academy. New York.
- [21] Weber, M.. *The Theory of Social and Economic Organization*. 1947. Oxford University Press. New York.
- [22] Williamson, O. E.. *The Economic Institutions of Capitalism*. 1985. Free Press. New York.

II. rész - TŐKEFAJTÁK: A TÁRSADALMI ÉS KULTURÁLIS ERŐFORRÁSOK SZOCIOLÓGIÁJA

Tartalom

Beruházás az emberi tőkébe	38
Visszariadás az emberi beruházástól	38
Az emberi tőkéből származó gazdasági növekedés	39
Az emberi beruházások köre és tartalma	42
A szellemi tőke képződésének költségei	45
A tanulók elmaradt keresete	46
Az iskolák szolgáltatásainak költsége	48
Az oktatás összes költsége	48
Emberi tőke	51
Háttér	51
A hozadékráta	53
Az elmélet néhány alkalmazása	55
A képességekből fakadó torzulások	57
Jelzés és információ	58
Nem pénzügyi megfontolások	59
A foglalkozás megválasztása	60
Tanulás a tapasztalatokból	60
Demográfiai hatások	62
Az emberi tőke és a diszkrimináció	63
Társadalmi tőke és megszerzett foglalkozási státusz	66
1. Társadalmi kapcsolatháló és esélyegyenlőtlenség	66
2. Empirikus elemzés	69
2.1. Adatok és operacionalizálás	69
Az állásszerzés csatornái	69
2.3. Státuszmegszerzés és az informális kapcsolatok hatása	71
2.4. Státusszerzés és az állásközvetítő személy foglalkozási presztízse	71
2.5. Társadalmi tőke és foglalkozási presztízsz	75
3. Következtetések	77
4. Diskusszió	78
A tőke és a társadalmi struktúra formái a kulturális mezőben: Bourdieu társadalmi topográfiájának vizsgálata,	82
Bevezetés	82
Tőkeformák és társadalmi struktúra	83
A tőke domináns formái és a társadalmi struktúra	84
Adatok és módszertan	88
Eredmények és értelmezésük	90
Relacionális minták	95
Összegzés	96
Kulturális tőke, iskolai teljesítmény és házassági szelekció	100
Diskusszió	101
További kutatási kérdések	103
Társadalmi és kulturális tőke a városi gettóban: következmények a bevándorlás gazdaságsszociológiájára	106
A társadalmi és a kulturális tőke az új gazdaságsszociológiában	108
A fiatalok terhesseggel és a szegénységgel kapcsolatos vita	112
Etnográfiai beszámoló	115
Következtetések	123

Beruházás az emberi tőkébe^{1 2}

Schultz, Theodore

Noha nyilvánvaló, hogy az emberek szert tesznek hasznos szakképzettségre és tudásra, nem nyilvánvaló, hogy ez a képzettség és ismeret a tőke valamilyen formáját alkotja, hogy ez a tőke jelentős részben tudatos beruházás eredménye, hogy a nyugati társadalmakban sokkal gyorsabb ütemben növekedett, mint a hagyományos (nem emberi) tőke, és hogy növekedése talán a gazdasági rendszer legsajátosabb jelensége. Széles körben megfigyelték, hogy a nemzeti termék növekedése a föld, a teljesített munkaórák és az újratermelhető fizikai tőke növekedéséhez viszonyítva igen nagy. Az emberi tőkébe való beruházás valószínűleg a legjobb magyarázat erre a különbségre.

Mindannak, amit fogyasztásnak nevezünk, jó része az emberi tőkébe való beruházást jelent. Az oktatásra, az egészségügyre fordított közvetlen kiadások, a belső vándorlás, amelynek célja a jobb munkaalkalmak megszerzése, világos példák erre. A munkaképes korú, iskolába járó diákok és a munka közben képzettséget szerző munkások elmaradt keresete hasonlóképpen világos példa. Mégsem kerülnek be ezek sehol az országos statisztikába. Széleskörűen elterjedt a szabadidő felhasználása a szakértelem és tudás fokozására, de ez is regisztrálatlan marad. Ilyen és ehhez hasonló módokon az emberi munkavégzés minősége számottevő mértékben javítható, termelékenységű növelhető. Azt állítom, hogy az emberi tőkébe eszközölt ilyen beruházások az egy dolgozóra jutó reáljövedelem figyelemre méltó növekedésének legnagyobb részét megmagyarázzák.

Először arról lesz szó, miért hökköltek vissza a közgazdászok az emberi tőkébe való beruházás nyílt elemzésétől, azután rátérek arra a kérdésre, hogy ez a beruházás mennyiben képes megmagyarázni a gazdasági növekedés számos rejtélyét. Elsősorban azonban magával az emberi tőkével, szubsztanciájával és képződésével foglalkozom. [...]

Visszariadás az emberi beruházástól

A közgazdászok hosszú ideje tudják, hogy az emberek a nemzetek gazdaságának fontos részét alkotják. A munkának a termékkibocsátáshoz való hozzájárulását tekintve mércének, az emberek termelőképessége napjainkban sokkal nagyobb, mint a vagyon összes egyéb formái együttvéve. A közgazdászok azonban nem hangsúlyozták azt az egyszerű igazságot, hogy az emberek beruháznak önmagukba, és hogy ezek a beruházások igen nagyok. Noha a közgazdászok ritkán riadnak vissza attól, hogy elvont elemzésekbe bocsátkozzanak, sőt gyakran büszkéek gyakorlatiatlanságukra, sohasem merészkedtek odáig, hogy érintkezésbe kerüljenek a beruházásnak ezzel a formájával. Valahányszor a közelébe kerültek, olyan óvatosan mozogtak, mintha mély vízbe lépnének. Kétségtelenül vannak okai ennek az elővigyázatosságnak. Ugyanis mélyen rejlő morális és filozófiai kérdések jelentkeznek. A szabad ember elsősorban és mindenekelőtt öncél, amelyet a gazdasági törekvésnek szolgálnia kell; a szabad emberek tehát nem tulajdontárgyak vagy értékesíthető vagyontárgyak. És nem utolsósorban a határtermelékenység-elemzés szempontjából nagyon is célszerű volt a munkaerőt úgy kezelni, mintha a velünk született képességek egyetlen egységes kötege lenne, amely a tőkétől teljesen mentes.

Vannak, akiket az emberekbe fektetett tőke pusztá gondolata is sért.³ Értékrendünk és hiedelmeink megakadályoznak bennünket abban, hogy emberi lényekre mint tőkejavakra tekintsünk, kivéve a rabszolgaságot, amelytől borzadunk. Erősen befolyásol bennünket az a hosszú harc, amelyet a társadalom a szolgaság megszüntetéséért és az emberi szabadságot biztosító politikai és jogi intézmények kialakításáért vívott. Ezeket a vívmányokat igen nagyra értékeljük. Ezért emberi lényeket vagyónként kezelni, amelyet beruházással növelni lehet, mélyen gyökeredző értékkel áll szemben. Úgy tűnik, hogy ez a felfogás az embert ismét pusztá anyagi összetevővé, a tulajdonhoz hasonló valamivé teszi. Márpedig, ha az ember önmagát mint tőkejóságot tekinti, ez - még ha nem is korlátozza szabadságát - lealacsonyítónak tűnhet. Nem kevésbé

¹Részletek Theodore W. Schultz *Beruházás az emberi tőkébe* c. művéből (Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1983, 48-66. és 100-116. o.) Fordította: Tényi György. A fordítást ellenőrizte: Kovács János.

²Az American Economic Association 73. évi közgyűlésén (St. Louis Mo., 1960. december 28.) elmondott elnöki beszéd. A szerző hálás Milton Friedmannek igen hasznos javaslataiért, amelyek világosabbá és meggyőzőbbé tették fejtegetéseit, továbbá Harry G. Johnsonnak, aki számos kétértelmű megfogalmazásra mutatott rá.

³Ez a bekezdés az *Investment in Man: An Economic's View*. Social Service Review, 1959. június, 33. évf., 109-117. o. dolgozatomban bevezetésére támaszkodik.

jelentős személy, mint J.S. Mill hangoztatta egy ízben, hogy valamely ország lakosságát nem lehet vagyonnak tekinteni, mert a vagyon csak az emberek javáért létezhet.⁴ Csakhogy Mill bizonyára tévedett; az emberi gazdagság fogalmában semmi sem mond ellent annak a gondolatnak, hogy ez csak az emberek javára létezik. Az emberek önmagukba való beruházás révén bővíthetik a rendelkezésükre álló választási lehetőségeket. Ez egyik útja annak, hogy a szabad emberek jólétüket növelhessék.

Azon kevesek között, akik az emberi lényekre mint tőkére tekintettek, három kiemelkedő nevet találunk. Adam Smith, a filozófus-közgazdász merészen a tőke részeként fogta fel az ország lakosainak összes szerzett és hasznos képességét. Így tett H. Von Thünen is, aki a maga idejében még azt az érvet is hangoztatta, hogy a tőkefogalomnak az emberre való alkalmazása nem alacsonyítja le az embert, nem korlátozza szabadságát és méltóságát, hanem ellenkezőleg, éppen az volt különösen veszélyes a háborúban, hogy nem alkalmazták a tőkefogalmat az emberre: „...hiszen a csatában ... akár száz élete virágában lévő embert is feláldoznak gondolkodás nélkül, hogy megmentsenek egy ágyút”. Ennek az az oka, hogy „...az ágyúvásárlás állami pénz kiadását igényli, míg embereket pusztá összeírasi rendelettel lehet szerezni”.⁵ Hasonlóképpen Irving Fisher világosan és meggyőzően mutatta be a mindent felölelő tőke fogalmát.⁶ Mégis, a fő gondolkodási irányzat azt állította, hogy nem célszerű, nem is gyakorlatias dolog a tőke fogalmát az emberekre alkalmazni. Alfred Marshall⁷ - akinek óriási tekintélye jórészt megmagyarázza, miért fogadták el általánosan ezt a nézetet - azt állította, hogy noha az emberek elvont, matematikai szempontból kétségbevonhatatlanul tőkét jelentenek, elvesztenénk a kapcsolatot a piaci élettel, ha a gyakorlati elemzésekben is tőkeként kezelnénk őket. Az emberi beruházásokat ennek megfelelően ritkán foglalták bele a közgazdaságtudomány formális magjába, noha számos közgazdász - beleértve Marshallt is - belátta ennek helyénvalóságát.

Minthogy tehát az emberi erőforrásokat nem kezelték nyíltan a tőke valamilyen formájaként, amelyet termelőeszközök állítanak elő és amely beruházás eredménye, ezért akadálytalanul fennmaradhatott a munkaerő klasszikus felfogása, amely szerint az nem más, mint csekély tudást és szakképzettséget kívánó manuális munkavégzés képessége, olyan képesség, amellyel - e felfogás szerint - a dolgozók nagyjából egyformán rendelkeznek. Ez a munkaerő-fogalom helytelen volt a klasszikus időszakban és nyilvánvalóan helytelen napjainkban. Megszámolni az egyéneket akik képesek és akarnak dolgozni, és ennek a számolásnak az eredményét valamilyen gazdasági tényező mennyiségének mérőszámaként venni semmivel sem értelmesebb, mint ha összeszámolnánk az összes gépet és így akarnánk meghatározni gazdasági jelentőségüket, akár mint tőkeállományt, akár mint a termelőszolgáltatások áramlásait.

A dolgozók nem a részvénytulajdonosok elterjedése révén váltak tőkésekké, mint a mesében, hanem gazdasági értékkel bíró tudás és szakképzettség megszerzése révén.⁸ Ez a tudás és szakképzettség nagyrészt beruházás terméke és - más emberi beruházásokkal együtt - ez magyarázza túlnyomórészt a technikailag fejlett országok magasabb termelékenységét. Ha elhagyjuk ezt a gazdasági növekedés vizsgálatából, akkor olyasmit teszünk, mintha a szovjet ideológiát Marx nélkül akarnánk megmagyarázni.

Az emberi tőkéből származó gazdasági növekedés

Napjaink dinamikus növekvő gazdaságának sok paradoxosa és rejtélye megoldható, ha az emberi beruházást figyelembe vesszük. Kezdjük néhány kisebb, de azért nem triviális kérdés vizsgálatával.

Amikor a mezőgazdasági foglalkozásuk nem mezőgazdasági munkakörökben helyezkednek el, lényegesen kevesebbet keresnek, mint az ugyanolyan bőrszínű, korú és nemű ipari munkások. Hasonlóképpen a színes bőrű városi férfiak sokkal kevesebbet keresnek, mint a fehér férfiak, még akkor is, ha figyelembe vesszük a munkanélküliségben, életkorban, városnagyságban és régiókban mutatkozó különbségeket.⁹ Mivel ezek a jövedelemkülönbségek pontosan követik a

⁴Lásd. J.S. Nicholson: The Living Capital of the United Kingdom. The Economic Journal, 1891. március, 1. évf., 95. o. és J.S. Mill: Principles of Political Economy (szerk.: W.J. Ackley), Longman, Green and Co., London, 1909, 8. o.

⁵H. von Thünen: Der isolierte Staat. 3. kiadás, Wiegandt, Hempel és Parey, Berlin, 1975, II. kötet, 2. rész, 140-152. o. B.F. Hoselitz kéziratos fordítása alapján.

⁶Irving Fisher: The Nature of Capital and Income. The Macmillan Company, New York, 1906.

⁷Alfred Marshall: Principles of Economics. The Macmillan Company, London, 1930. 787788. o.

⁸Lásd Harry G. Johson: The Political Economy of Opulence. Canadian Journal of Economics and Political Science, 1960. november, 26. évf., 552-564. o.

⁹Moron Zeman: A Quantitative Analysis of White-Nonwhite Income Differentials in the United States. Kéziratos közgazdászdoktori disszertáció. University of Chicago, 1955.

megfelelő képzettségbeli különbségeket, igen erőteljesen utalnak arra, hogy az egyik a másiknak a következménye. A farmokon gazdálkodó feketék - akár bérlők, akár tulajdonosok - sokkal kevesebbet keresnek, mint a hasonló farmokkal bíró fehérek.¹⁰ Szerencsére a növények és az állatok nem vádolhatók fajgyűlölettel. A nagy keresetkülönbség úgy látszik inkább az egészségi állapot és a képzettség különbségeit tükrözi. Az Egyesült Államok déli részének munkásai átlagban lényegesen kevesebbet keresnek, mint az északiak és a nyugatiak, és átlagban kisebb a képzettségük is. Sok vándorló mezőgazdasági munkás valóban nagyon keveset keres más munkásokhoz viszonyítva. Sokuknak gyakorlatilag semmiféle iskolázottsága nincs, egészségi állapotuk rossz, szakképzettséggel nem rendelkeznek, kevésbé képesek hasznos munkát végezni. Elemi következtetésnek látszik, hogy az emberi beruházások mennyiségének különbségei magyarázhatják meg ezeket a keresetkülönbségeket. Még egy példa: a jövedelem és az életkor között összefüggést leíró görbe rendszerint meredekebb a szakképzett, mint a szakképzetlen személyek esetében. A munka közbeni képzésbe való beruházás látszik erre is a valószínű magyarázatnak.

A gazdasági növekedés szükségessé teszi, hogy a munkások jó része az országon belül vándoroljon, alkalmazkodva a változó munkalehetőségekhez.¹¹ A fiatal férfiak és nők könnyebben változtatnak lakóhelyet, mint az idősebb munkások. Ez gazdasági szempontból bizonyára értelmes, ha felismerjük, hogy az ilyen vándorlás költségei az emberi beruházás egy formáját képezik. A fiatal emberek előtt - az idősebbekhez képest - még több év áll, amelynek során realizálhatják az ilyen beruházást. Ennél fogva kisebb bérkülönbség is gazdaságilag előnyössé teszi számukra a költözést vagy másképpen megfogalmazva, a fiatalok a vándorlásba való beruházásból magasabb járadékra számíthatnak, mint az idősebb emberek. Ez a különbség magyarázhatja meg a szelektív vándorlást anélkül, hogy a fiatalok és az idősök közötti szociológiai különbségre kellene hivatkoznunk.

Az emberi beruházás eddigi példái olyan esetekről szóltak, amelyek valamilyen hosszú időszakon keresztül adnak járadékot. Ez egyaránt igaz a fiatal emberek oktatásába, szakképzésébe és vándorlásába való beruházásra. Nem minden emberi beruházás ilyen; egyesek inkább hasonlítanak a folyó ráfordításokhoz, mint például az élelmiszerre és lakásra költött kiadások egyes országokban, amelyekben a munka elsősorban energiát és kitartást igénylő nyers emberi erő alkalmazása, és amelyekben az élelmiszer-fogyasztás távolról sem elegendő a kemény napi munkavégzéshez. Ázsia „éhes” sztyeppén és sűrűn lakott völgyeiben sok millió felnőtt férfi olyan keveset ehett, hogy nem bírták az egész napi kemény munkát. Nem helyénvaló alulfoglalkoztatottnak nevezni őket. Ilyen körülmények között bizonyára van értelme annak, hogy az élelmiszert csak részben kezeljük fogyasztásként, részben pedig folyó „termelőfelhasználásként”, ahogy egyes indiai közigazdászok tették.¹² Ne felejtsük el, hogy a nyugati közigazdászok az iparosítás első évtizedeiben, sőt még Marshall és A.C. Pigou idején is gyakran összekapcsolták a munkások pótlólagos élelmiszerfogyasztását a munkatermelékenység növekedésével.

Vizsgáljunk meg most három fontos, zavarba ejtő kérdést, amely szorosan kapcsolódik a gazdasági növekedés titkához. Először is tekintsük a tőke-jövedelem hányados hosszú távú viselkedését. Azt tanultuk, hogy az olyan ország, amely több újratermelhető tőkét halmozott fel földjéhez és munkaerejéhez viszonyítva, az ilyen tőkét nagyobb „mélységben” használja, mivel egyre nagyobb bőségben áll rendelkezésre ez a tőke és olcsó. Csakhogy nyilvánvalóan nem ez történik. Éppen ellenkezőleg, a most rendelkezésünkre álló becslések azt mutatják, hogy amint a gazdasági növekedés előrehalad, rendszerint egyre kevesebb ilyen tőkét alkalmaznak a jövedelemhez viszonyítva. Arra kell-e ebből következtetnünk, hogy a tőke-jövedelem hányadosnak nincs jelentősége a szegénység vagy a gazdagság megmagyarázásában? Vagy ennek a hányadosnak az emelkedése nem előfeltétele a gazdasági növekedésnek? Ezek a kérdések alapvető problémákat vetnek fel a gazdagság felhalmozásának motívumaival és preferenciáival, valamint az egyes beruházások motívumaival, illetve az ily módon felhalmozott tőkeállománnyal kapcsolatban. A mi szempontunkból csak annyit kell mondani, hogy a tőke-jövedelem hányadosnak ezek a becslései a tőkének csupán egy részére vonatkoznak. Közelebbről: kizárják - és ez a legsajnálatosabb - az egész emberi tőkét. Csakhogy az emberi tőke bizonyára lényegesen gyorsabban növekszik, mint az újratermelhető (nem emberi) tőke. Ennélfogva ezekből a becslésekből nem következtethetünk arra, hogy az összes tőkeállomány csökken a jövedelemhez viszonyítva. Éppen ellenkezőleg, ha elfogadjuk azt az eléggé kézenfekvő feltevést, hogy az emberek motívumai és preferenciái, a számukra nyitva álló technikai lehetőségek és az egyes időszakok során a gazdasági növekedéssel kapcsolatos bizonytalanság vezetik őket arra, hogy nagyjából állandó arányt tartsanak fenn az

¹⁰Joseph Willett kézirat, előzetes kutatása alapján, az University of Chicagón készített doktori disszertációjában.

¹¹Lásd: Simon Kuznets: *Distribution by Industrial Origin*. Az *Income and Wealth of the United States* című kötetben (szerk.: Simon Kuznets), IV. rész, Bowes and Bowes Ltd., Cambridge, England, 1952.

¹²Lásd például P.R. Brahmananda-C.N. Vakul: *Planning for an Expanding Economy*. Vora, Bombay, 1956.

összes tőke és a jövedelem között, akkor a becsült tőke-jövedelem hányados csökkenése¹³ egyszerűen annak jele, hogy az emberi tőke nemcsak a hagyományos tőkéhez, hanem a jövedelemhez viszonyítva is növekedett.

Rengeteg becslés mutatja, hogy a nemzeti jövedelem gyorsabban növekszik, mint a nemzeti erőforrások, ez pedig egy másik - az elsővel némileg összefüggő - rejtélyt vet föl. Az Egyesült Államokban a jövedelem sokkal gyorsabb ütemben növekszik, mint a jövedelem előállítására felhasznált föld, ledolgozott munkaórák és újratemmelhető tőkeállomány mennyisége együttesen. Ezenkívül a két ütem közötti eltérés az utóbbi évtizedek során egyik gazdasági ciklusról a másikra egyre növekedett.¹⁴ Ha ezt az eltérést az „erőforráshatékonyság” mértékének nevezzük, nevet adtunk ugyan tudatlanságunknak, de nem szüntettük meg. Ha elfogadjuk ezeket a becsléseket, a nemzeti erőforrások és a nemzeti jövedelem közötti összefüggések az idők folyamán meglazultak és meggyengültek. Ha ezt az eltérést nem tudjuk feloldani, a jelenlegi módon mért kibocsátásra és ráfordításra vonatkozó elfogadott termelési elmélet a gazdasági növekedés vizsgálata szempontjából játék, nem pedig tudományos eszköz.

A szóban forgó eltérést valószínűleg kétféle tényezővel magyarázhatjuk, ha teljesen figyelmen kívül hagyjuk az indexelméleti és aggnegációs problémákat, amelyek minden olyan globális aggregátummal, mint amilyen az összes kibocsátás és ráfordítás, elkerülhetetlenül együtt járnak. Az egyik a méretből származó megtakarítás; a másik pedig a ráfordítás minőségében beálló nagyszabású javulás, amely azonban a ráfordításra vonatkozó becslésekben nem szerepel. Gazdaságunkban kétségtelenül érvényesül a növekvő hozadék bizonyos pontokon, és ezt más helyeken a csökkenő hozadék ellensúlyozza. Ha sikerülne megállapítanunk és mérnünk a nettó nyereséget, lehetséges, hogy ez igen lényegesnek bizonyulna. A ráfordítás minőségében végbement és eddig még megfelelően figyelembe nem vett javulás kétségtelen részben az anyagi (nem emberi) tőkében következett be. Az én felfogásom szerint azonban mind az utóbbi, mind pedig a növekvő hozadék elhanyagolása kevésbé forrása a ráfordítás és a kibocsátás növekedési üteme közötti különbségnek, mint az emberi képességek és képzettségek javulása, amelyet eddig figyelmen kívül hagytunk.

Már csak egy kis lépés választ el bennünket az eddigi becslések által felvetett két rejtélytől egy harmadik titokzatos dologig, amely a probléma legközepébe visz el bennünket; ez pedig a dolgozók reáljövedelmének lényegében megmagyarázhatatlanul nagymértékű növekedése. Valamilyen váratlan örökség vagy nyereség ez? Vagy valamilyen kvázijáradék, amely csak a munkaerő-kínálat megfelelő módosulásáig érvényes? Vagy tiszta járadék, amely a munkaerő rögzített mennyiségét tükrözi? Sokkal ésszerűbbnek látszik, hogy ez az emberekbe fektetett beruházás megtérülése. Az egységnyi munka termelékenységének megfigyelt növekedése egyszerűen annak a következménye, hogy a munka egységét az idők folyamán állandónak tekintjük, noha a munka egysége növekedett, mégpedig azért, mert az egy dolgozóra jutó emberi tőke mennyisége is állandóan nőtt. Ahogy én olvasom a statisztikákat, az összes tőke emberi összetevője az emberi beruházás következtében igen nagy lett.

Ugyanennek az alapkérdésnek egy másik - és ugyanígy megoldható - aspektusa azoknak az országoknak a háború utáni gyors fellendülése, amelyek a háború folyamán az üzemek és berendezések súlyos pusztulását szenvedték el. A légítámadások kártétele nagyon is nyilvánvaló: rommá bombázott gyárak, pályaudvarok, hidak, tönkrement kikötők és elpusztított városok. Épületek, berendezések, készletek váltak romhalmazzá. Nem ilyen látható, mégis nagy volt azoknak az üzemeknek a háborús kimerülése, amelyek elkerülték a bombák rombolását. A közgazdászok sokat foglalkoztak a háborús veszteségeknek az újjáépítés szempontjából lehetséges következményeivel. Visszatekintve világos, hogy túlbecsülték a veszteségek perspektivikus késleltető hatásait. Mivel magamnak is volt valamelyest szerepe ebben a tevékenységben, alapos okom van arra, hogy visszatekintsek, és eltöprengjek azon, miért esett a háború befejezése után közvetlenül kialakított ítélet oly messze a valóságtól. A magyarázat most már világos: túlságosan nagy jelentőséget tulajdonítottunk a nem emberi tőkének, amikor ezeket az értékeléseket végeztük. Azért estünk ebbe a hibába - erről meg vagyok győződve -, mert nem volt fogalmunk az összes tőkéről, és ezért nem tudtuk figyelembe venni az emberi tőkét, és azt a jelentős szerepet, amelyet ez játszik a termelésben egy modern gazdaságban.

¹³Figyelmen kívül hagyom itt azokat a nehézségeket, amelyek mind a nem emberi tőkének, mind pedig e hányados becslésében szereplő jövedelemnek a mérésével és meghatározásával jár. Számos indexelméleti és aggnegációs probléma van, továbbá nem sikerült figyelembe venni az ilyen tőke minőségében bekövetkezett összes javulást.

¹⁴Lásd Solomon Fabricant: Basic Facts on Productivity Change, Occasional Paper, National Bureau of Economic Research, New York, 1959, 63. évf., 5. táblázat.

Legyen szabad ezt a fejezetet a szegény országokra vonatkozó megjegyzéssel zárni, amelyekkel kapcsolatban nagyon kevés használható becsléssel rendelkezünk. Mély benyomást gyakorolt rám az az ismételt kifejezett vélemény - különösen azoktól, akiknek feladatuk, hogy a tőkét hozzáférhetővé tegyék a szegény országok számára -, hogy ezek az országok igen alacsony ütemben képesek pótlólagos tőkét felszívni. A kívülről származó új tőke - hangoztatják - csak akkor használható jól, ha „lassan és fokozatosan” vonják be. Ez a tapasztalat azonban eltér attól a széles körben elterjedt benyomástól, hogy egyes országok alapjában véve azért szegények, mert tőkehiányban szenvednek, és valójában a pótlólagos tőke a gyorsabb gazdasági növekedésük kulcsa. Ez a két vélemény - úgy hiszem - összehágható, ha a tőke bizonyos formáira helyezzük a hangsúlyt. A szóban forgó országok számára kívülről hozzáférhető új tőkét rendszerint építmények, berendezések és néha készletek képzésére használják fel. Nem áll azonban általában rendelkezésre az emberekbe való pótlólagos beruházás céljából. Ennek megfelelően az emberi képességek nem tartanak lépést a fizikai tőkével, ezért a gazdasági növekedés korlátozó tényezőjévé válnak. Nem szabad tehát meglepődnünk, hogy a kizárólag bizonyos nem emberi erőforrások növelésére fordított tőke abszorpciós üteme szükségképpen csekély. B. Horvat¹⁵ megfogalmazása az optimális beruházási ütemről, amely a szakértelmet és a szakképzettséget a gazdasági növekedés ütemének szempontjából döntő beruházási változónak tekinti, igen jelentős és fontos.

Az emberi beruházások köre és tartalma

Mi az emberi beruházás? Megkülönböztethető-e a fogyasztástól? Egyáltalán meghatározható és mérhető-e? Mennyivel növeli a jövedelmet? Elismerjük, hogy az emberi beruházás alaktalannak látszik a téglához és a habarcsához képest, nehezen vethető egybe a vállalatok beruházási mérlegeivel, de bizonyos, hogy nemcsak valamilyen töredék; inkább Pandora bajokkal és reményekkel teli szelencéjének tartalmához hasonló.

Az emberi erőforrásoknak nyilvánvalóan létezik mind mennyiségi, mind pedig minőségi dimenziója. A lakosság száma, a hasznos munkában részt vevők aránya, a ledolgozott munkaórák száma lényegében mennyiségi jellemzők. Feladatokat azzal igyekszem valamelyest kezelhetővé tenni, hogy figyelmen kívül hagyom ezeket a szempontokat, és csak a minőségi összetevőket — mint a szakértelem, tudás és hasonló, a produktív munkavégzésre való emberi képességeket közelebbről érintő tulajdonságokat — vizsgálom. Mindaddig, amíg e képességek növelésére szolgáló kiadások egyúttal növelik az emberi erőfeszítés (munka) értéktermelő képességét, addig pozitív megtérülést eredményeznek.¹⁶ Hogyan becsülhetjük az emberi beruházás nagyságát? A technikai tőkejavak esetében a gyakorlat az, hogy a tőkeképződés nagyságát a tőkejavak előállítására fordított kiadásokkal mérjük. Ez a gyakorlat megfelel az emberi tőke képződésénél is. Az emberi tőke esetében azonban van még egy probléma, amely a fizikai tőkejavak esetében kevésbé súlyos: hogyan lehet megkülönböztetni a folyó fogyasztást a tőkeképződést szolgáló kiadásoktól. Ez a megkülönböztetés hemzseg az elméleti és gyakorlati nehézségektől. A kiadásokat három osztályra bonthatjuk: folyó fogyasztásra, tartós fogyasztói összetevőre és tartós termelői összetevőre. Mindkét tartós tényező beruházást képvisel; az egyik fogyasztói szolgáltatásokat teljesítő emberi tőkévé válik, a másik pedig az emberi tőkének olyan formája, amely a szóban forgó személy termelőképességeit erősíti.

Az egyes komponensek meghatározása igen nehéz feladat. Noha emberi beruházással előállított minden képesség az ember részévé válik és ennél fogva nem adható el, mégis „érintkezésbe kerül a piaccal” azáltal, hogy befolyásolja a dolgozó számára elérhető bért és fizetést. Az ebből származó keresetnövekedés a beruházás hozama¹⁷

Noha ismereteink jelenlegi szakaszában nehéz lenne az emberi beruházást pontosan mérni, mély bepillantást kaphatunk a problémába, ha megvizsgálunk néhány fontos, az emberi képességeket növelő tevékenységet. Öt fő kategóriára összpontosítjuk itt figyelmünket: 1. az egészségügyi létesítmények és szolgáltatások széles értelemben véve felölelnek minden olyan kiadást, amely az emberek élettartamát, erejét és állóképességét, vitalitását és életképességét befolyásolja; 2. a munka közbeni képzés, beleértve a vállalatok által szervezett régi stílusú tanoncképzést is; 3. a formális, szervezett, elemi, közép- és felsőfokú oktatás; 4. a felnőttképzési programok, amelyeket nem vállalatok szerveznek, beleértve a mezőgazdasági oktatási programokat; 5. az egyének és családok vándorlása a változó munkalehetőségekhez való alkalmazkodás érdekében.

¹⁵ B. Horvat: The Optimum Rate of Investment. The Economic Journal, 1958. december, 68. évf., 747-767. o.

¹⁶ A megfigyelt megtérülés még így is lehet negatív, zérus vagy pozitív, mert megfigyeléseink olyan világból származnak, amelyben bizonytalanság van, tudásunk tökéletlen, és bőségesen előfordulnak meg nem érdemelt nyereségek és veszteségek, valamint hibák.

¹⁷ Elvben a beruházás értéke úgy állapítható meg, hogy leszámítoljuk a belőle származó összes pótlólagos jövőbeli keresetet éppúgy, mint ahogy a fizikai tőkejavak értéke a belőlük származó jövedelemáramlás leszámításával számítható ki.

Az oktatástól eltekintve kevés lényegeset tudunk ezekről a tevékenységekről. Nem tárgyalom a felnőttoktatási programokat, noha a mezőgazdaságban a továbbképzés fontos szerepet játszik az új információk elterjesztésében és a gazdálkodók új szakértelmének kialakításában.¹⁸ Hasonlóképpen nem térek ki a gazdasági növekedéssel kapcsolatos belső vándorlás kérdésére

Az egészségügyi tevékenységeknek van mennyiségi és minőségi vonatkozásuk is. Egyes közgazdászok vállalkoztak arra a feladatra, hogy meghatározzák az egészségi állapot javulásának hatásait¹⁹ tehát az olyan egészségügyi intézkedéseket, amelyek javítják az emberi erőforrások minőségét, mint például a jobb táplálkozás, a jobb lakásviszonyok, különösen a fejlődő országokban.

A táplálkozás szerepének megváltozása, ahogy az emberek gazdagabbá válnak, fényt vet az egyik, már említett elméleti problémára. Hangsúlyoztam, hogy egyes szegény országokban a táplálkozás javításának „termelőjóság” jellege van. A táplálkozásnak ez a jellege azonban csökken, ahogy az élelmiszer-fogyasztás nő, és így elérkezünk egy olyan ponthoz, amelytől kezdve az élelmiszer-fogyasztás mindennemű további növekedése már tiszta fogyasztássá válik.²⁰ Ugyanez igaz lehet a ruházkodásra, a lakásviszonyokra, sőt talán az orvosi szolgáltatásokra is.

A munka közbeni képzést illetően közlöm egy sejtésemet annak kiterjedésére vonatkozóan, egy megjegyzést fűzök a tanoncrendszer hanyatlásához, és kifejték egy hasznos gazdasági tételt arra vonatkozóan, hogy ki viseli az ilyen képzés költségeit. Az iskolai oktatás bővülése nem küszöbölte ezt ki. Valószínűnek látszik, hogy annak a képzésnek egy részét, amelyet korábban vállalatok végeztek, abbahagyták, és más oktatási programokat hoztak létre, hogy hozzáigazodjanak a munkások általános képzettségi színvonalának az emelkedéséhez, és az új szakképzettség iránti kereslet változásaihoz. Az ilyen képzésbe évente befektetett összegekre csak becslést lehet adni. Harold F. Clark például az iskolai oktatásra fordított összeggel közel egyenlőnek tekinti.²¹ Más szerzők is jelentősnek gondolják. Például egyes megfigyelőkre mély benyomást gyakorolt az, hogy a Szovjetunióban az üzemekben nagy mennyiségű ilyen képzést folytatnak.²² Eközben a tanoncrendszer szinte teljesen eltűnt, részben azért, mert napjainkban már nem hatékony, részben pedig azért, mert az iskolák most már sok funkcióját betöltik. Eltűnését kétségtelenül meggyorsította a tanoncszerződés érvényre juttatásának nehézsége, ezek jogi szempontból némileg a jobbágyásra emlékeztetnek. A mélyben meghúzódó gazdasági és magatartásbeli tényezők eléggé világosak. A tanonc hajlandó dolgozni a kezdeti időszakban, amikor termelékenysége kisebb, mint eltartásának és oktatásának költsége. Később azonban - hacsak jogszabály nem korlátozza - más foglalkoztatást keres, amikor termelékenysége kezdi meghaladni eltartásának és képzésének költségét, márpedig mestere ebben az időszakban akarja visszaszerezni korábbi kiadásait.

A munka közbeni képzést elemezve Gary S. Becker²³ különbséget tesz az általános és a specifikus szakképzés között, és megállapítja, hogy a munka közbeni képzés zöme, ha ugyan nem teljes egésze általános szakképzettséget produkál. Az ilyen általános szakképzettséggel kapcsolatban azt a tételt fejt ki, hogy a versenypiacokon a munkavállalók fizetik meg ennek a képzésnek a teljes költségét és belőlük végső soron semmilyen részt sem vállal a vállalat. Becker ennek több következményét emeli ki. Az a felfogás, hogy a vállalat által szakképzésre fordított kiadások más vállalatok számára externális megtakarításokat hoznak létre, nem áll összhangban ezzel a tétellel. Becker tétele utal egy olyan tényezőre, amely előmozdítja a munka közbeni képzésről az iskolai oktatásra való áttérést. Mivel a munka közbeni képzés kezdetben csökkenti és csak később emeli a munkások tiszta keresetét, ez a tétel egyúttal magyarázatot ad arra, hogy „a jövedelem és az életkor közötti összefüggést leíró görbe meredekebb” a szakképzett, mint a szakképzetlen munkások esetében, amire korábban

¹⁸Lásd. T.W. Schultz: Agriculture and the Application of Knowledge. Az A Look to the Future című kötetben, W.K. Kellogg Foundation, Battle Creek, Mich., 1956, 54-78. o.

¹⁹Az egészségügyi közgazdaságtana gyermekkorát éli. Selma J. Mushkin áttekintése: Toward a Definition of Health Economics. Public Health Reports. U.S. Dept. of Health, Education, and Welfare, 1958. szeptember, 73. évf., 785-793. o. igen használható az idevágó közgazdasági következtetésekkel együtt.

²⁰Például az élelmiszer iránti kereslet jövedelemrugalmassága továbbra is pozitív, még akkor is, amikor elérjük azt a pontot, amelyen túl az élelmiszer-fogyasztás növekedésének már nincs „termelőjóság” jellege.

²¹Az 1959 nyarán tett megjegyzések alapján; lásd továbbá Harold F. Clark: Potentialities of Educational Establishments outside the Conventional Structure of Higher Education. A Financing Higher Education: 1960-1970 című kötetben (szerk.: D.M. Keezer). McGraw-Hill Book Company, New York, 1959, 257-273. o. Ennek a tanulmánynak a megjelenése óta megjelent Jacob Mincer úttörő vizsgálata is. Lásd Jacob Mincer: On-the-Job Training: Costs, Returns, and Some Implications. The Journal of Political Economy (Supplement), 1962. október, 70. évf., 50-79. o.

²²Az egyesült államokbeli közgazdászok egy csoportjának megfigyelései alapján, amelynek magam is tagja voltam; lásd: Inside the Soviet Economy. Saturday Review, 1961. január 21., 37-39. o.

²³A szerzőnek a National Bureau of Economic Research számára végzett vizsgálatában, amely Human Capital című könyvének részévé vált. (National Bureau of Economic Research, New York, 1964.)

már hivatkoztunk.²⁴ Összefoglalva: minden feltétel megvan ahhoz, hogy mélyreható gazdasági vizsgálatokat végezzünk a munka közbeni oktatással kapcsolatban.

Szerencsére szilárdabb talajra kerülünk az iskolai oktatás tekintetében. A szellemi beruházás gyors ütemben növekedett, ami önmagában véve jól megmagyarázhatja az egyébként megmagyarázhatatlan keresetnövekedés jelentős részét. Semmi egyebet nem teszek, mint összefoglalok néhány előzetes eredményt az oktatás néhány költségével kapcsolatban (beleértve a tanulók elmaradt jövedelmét), ezeknek a költségeknek a fogyasztói jövedelemhez és az alternatív beruházásokhoz való látszólagos arányát, a képzettségállomány növekedését a munkaerőben, az oktatás megtérülését, és a képzettségállomány növekedésének a keresetekhez és a nemzeti jövedelemhez való hozzájárulását.

Nem nehéz felbecsülni az oktatás hagyományos költségét, hiszen az oktatók, könyvtárosok, ügyintézők szolgáltatásainak, az oktatási létesítmény karbantartásának és fenntartásának költségéből, valamint az oktatási létesítményekben megtestesülő tőke kamatából tevődik össze. Sokkal nehezebb az összes költségnek egy másik összetevőjét, nevezetesen a tanulók elmaradt jövedelmét becsülni. Viszont ezt az összetevőt is vizsgálni kell, hiszen egyáltalán nem elhanyagolható. Az Egyesült Államokban például a magasabb szintű oktatás költségeinek jóval több mint a fele a tanulók elmaradt jövedelme. Az elmaradt jövedelem már 1900-ban is az elemi iskolai, a középfokú és a felsőoktatás összes költségének körülbelül egynegyedét tette ki, 1956-ban pedig az összes költségnek több mint kétötödét képviselte. Az elmaradt jövedelem növekvő jelentősége fontos tényező volt az oktatás összes reálköltségének figyelemre méltó emelkedésében, az utóbbi ugyanis — folyó áron mérve — az 1900-as évi 400 millió dollárról 1956-ra 28,7 milliárd dollárra nőtt. Az oktatási költségek százalékos növekedése körülbelül három és félszer olyan gyors volt, mint a fogyasztói jövedelmek növekedése, ami az oktatás iránti kereslet igen nagy jövedelemrugalmasságára utalna, ha az oktatást tiszta fogyasztásnak tekintenénk.²⁵ Az oktatási költségek szintén körülbelül három és félszer olyan gyorsan nőttek, mint a dollárban mért bruttó fizikai tőkeképződés. Ha az oktatást mint tiszta beruházást kezelnénk, ebből arra kellene következtetnünk, hogy a szellemi beruházás hozama nagyobb volt, mint a nem emberi tőkéé.²⁶

Nagy mértékű iskolai képzést szereztek olyan személyek, akiket a legtöbb gazdasági elemzésben nem tekintenek keresőknek, különösen természetesen a nők. Ha tehát elemezni akarjuk az iskolázás növekedésének a keresetekre gyakorolt hatását, különbséget kell tennünk az egész lakosság képzettségállománya és a munkaerő képzettségállománya között. A befejezett iskolai évek száma távolról sem kielégítő mérték, mert számottevően nőtt a beiratkozott diákok iskolalátogatási napjainak a száma, és mert a munkások képzésének sokkal nagyobb része áll középiskolai és felsőoktatási képzésből, mint korábban. Előzetes becsléseim azt sugalmazzák, hogy a munkaerő képzettségállománya körülbelül nyolc és félszeresére emelkedett 1900 és 1956 között, miközben az újratermelhető tőkeállomány négy és félszeresére nőtt, ha mindkettőt 1956-os árakon mérjük. Ezek a becslések természetesen megfelelő fenntartásokkal kezelendők.²⁷ Mindazonáltal az emberi tőke e formájának mind nagysága, mind pedig növekedési üteme olyan volt, hogy ez a tényező a gazdasági növekedés problémájának egyik fontos kulcsává vált.²⁸

Izgalmas és még most is folyamatban lévő munka az oktatás hozamának kutatása. Annak ellenére, hogy rengeteg középiskolai és főiskolai diák végez, a hozam nem csökkent jelentéktelenre. Még a legpesszimistább becslések is arra utalnak, hogy az ilyen oktatás hozama a nem emberi tőke hozama közelében mozog. Ezt mutatják azok a becslések, amelyek az oktatásra fordított összes állami és magánkiadást, valamint az iskolába járás miatt elmaradt jövedelmet figyelembe veszik, és az összes ilyen költséget mint beruházást kezelik, semmit sem tekintve belőlük fogyasztásnak.²⁹ Csakhogy a költségek

²⁴24 Becker megemlíti még egy másik bonyodalmat is, amely abból a tényből származik, hogy a munka közbeni képzés jövedelmi és tőkeberuházási aspektusai összefonódnak, ami jelentős magyarázó erővel rendelkező „állandó” és „átmeneti” jövedelemhatásokat eredményez.

²⁵Egyébként változatlan körülmények között ez arra utal, hogy a jövedelemrugalmasság 3,5. A körülmények azonban változtak, például az oktatási szolgáltatások ára emelkedett a többi fogyasztói árhoz képest, ezt azonban részben talán ellensúlyozta az oktatási szolgáltatások minőségének javulása.

²⁶Ez természetesen feltételezi - egyebek között -, hogy a bruttó és a nettó közötti összefüggés nem változott vagy ugyanabban az arányban változott. A becslések tanulmányomból származnak: *Education and Economic Growth. Social Forces Influencing American Education*, Sixtieth Yearbook of the National Society for the Study of Education (szerk.: Nelson B. Henry). University of Chicago Press, Chicago, 1961, II. rész, 46-86. o.

²⁷Ezek a becslések kísérleti jellegűek és nem teljesek. Annyiban nem teljesek, hogy nem veszik teljes mértékben figyelembe az emberi tőke e formájának átlagos élettartamában bekövetkező növekedést, ami annak a következménye, hogy a képzettségnek viszonylag nagyobb része testesül meg a fiatal dolgozóknak, mint a korábbi években; továbbá azért sem teljesek, mert nem vettük figyelembe az oktatás időközbeni javulását, amely az iskolaévek minőségét az elemi, középiskolai és felsőoktatás arányában bekövetkezett változásoktól függetlenül más módon is javította.

²⁸Értékét tekintve, ez a képzettségállomány 1900-ban az újratermelhető tőkeállomálynak csak 22%-a, 1956-ban pedig már 42%-a volt.

²⁹Érdekes megfontolás, hogy az oktatás fogyasztási összetevője végső soron nem válik-e uralkodóvá abban az értelemben, hogy az oktatás beruházási összetevője csökken, ahogy az oktatási kiadások növekednek, és elérünk egy olyan ponthoz, amelytől kezdve a további oktatási kiadások már tisztán

egy része kétségtelenül fogyasztás abban az értelemben, hogy az oktatás a fogyasztói tőke ³⁰ egy formáját hozza létre, amelynek az a sajátossága, hogy javítja a tanulók ízlését és fogyasztásának minőségét élettartamuk egész hátralévő részében. Ha az oktatás költségének jelentős hányadát — mondjuk felét — fogyasztásnak kellene felfognunk, akkor ez természetesen megkétszerezné a megfigyelt megtérülési rátát, mivel a hozamot csak ahhoz az összeghez kellene viszonyítani, amivé ebben az esetben az oktatás költségeinek az ember termelékenységét növelő beruházási összetevője válna.

Szerencsére az oktatási költségek fogyasztás és beruházás közötti felosztásának problémája nem gyötör bennünket, ha azt vizsgáljuk, mennyivel járul hozzá az oktatás a keresetekhez és a nemzeti jövedelemhez, mert a felosztás módosulása csak a megtérülési rátát, nem pedig a teljes megtérülést változtatja meg. Mindjárt az elején leszögeztem, hogy az Egyesült Államok nemzeti jövedelmének meg nem magyarázott növekedése az utóbbi évtizedekben különösen nagyra vált. [...]

A szellemi tőke képződésének költségei

Noha az oktatás bizonyos mértékig fogyasztás, hiszen bizonyos szükségleteinket elégítjük ki, amikor tanulunk, túlnyomórészt mégis beruházás, melynek célja olyan képességek megszerzése, amelyek jövőbeli szükséglet-kielégítést tesznek lehetővé, vagyis növelik az érintett személynek mint termelőnek a jövőbeli keresetét. Tehát az oktatás egy része a hagyományos tartós fogyasztási javakkal, másik része pedig a termelőeszközökkel rokon. Azt javaslom tehát, hogy az oktatást beruházásként, eredményét pedig a tőke egy sajátos formájaként kezeljük. Minthogy az oktatás a befogadó személy részévé válik, emberi tőkének nevezem. Mivel a személyiség szerves részévé lesz, nem lehet vásárolni, eladni, intézmények tulajdonaként kezelni. Valójában mégis a tőke egy formájaként működik, ha értékkel bíró szolgáltatást nyújt. Az oktatás ilyen felfogásának alapja az a feltevés, hogy a nemzeti jövedelem növekedése jelentős részben e tőkeforma bővülésének következménye. Noha egyáltalán nem könnyű ellenőrizni ezt a feltevést. Számos jel mutat arra, hogy az Egyesült Államok nemzetijövedelem-növekedésének bizonyos, talán jelentős része az ilyen típusú tőkeképződésnek tulajdonítható. ³¹

Az „oktatás” kifejezést alkalmazom mind az alap, mind a magasabb fokú oktatásra. Figyelmemet az egyesült államokbeli szervezett, formális oktatás erőforrásköltségeire összpontosítom. Nyilvánvalóvá fog válni, hogy igen jelentős erőforrásokat fordítanak az oktatásra. Fő célkitűzésem az oktatásra fordított erőforrások becslése. Ezek két fő részből állnak: a tanulók iskolába járás miatt elmaradt keresetéből és az iskolák működtetésének költségeiből. Becsléseim 1900-tól kezdődnek, és átfogva a következő öt évtizedet 1956-tal végződnek. Az évenkénti tényezőköltséget adom meg folyó árakon. Terjedelmes alfejezet foglalkozik a tanulók iskolába járás miatt elmaradt keresetével, mert ezt a számottevő tényezőt eddig elhanyagolták. A középiskolai, főiskolai és egyetemi oktatásra fordított összes erőforrásnak több mint a felét a tanulók ideje és erőfeszítése teszi ki. Az iskolák által nyújtott szolgáltatások költségeivel foglalkozó alfejezet becsléseket tartalmaz — a bérek, fizetések és dologi kiadások mellett — az oktatási célokra használt iskolai vagyoni tőkeszolgáltatásainak értékéről.

Az oktatás útján történő tőkeképződés nem jelentéktelen és nem állandó a nem emberi tőke képződéséhez képest. Még akkor sem lenne csekély, ha az oktatás összes költségének lényeges része fogyasztás lenne. Becsléseink azt mutatják, hogy az elemi oktatásra fordított erőforrások lassúbb ütemben nőttek, mint a közép- és felsőfokú oktatásra fordítottak, de még így is nagyobb volt növekedésük üteme, mint a bruttó fizikai tőkeképződésé. 1905-ben az alapfokú oktatás összes költsége nagyjából a bruttó fizikai tőkeképződés 5%-ával, 1956-ban viszont már 9%-ával volt egyenlő. A közép- és felsőfokú oktatásra együttesen vonatkozó megfelelő érték 1900-ban 4%, 1956-ban pedig majdnem 25%.

Még két bevezető megjegyzés szükséges, az egyik az emberi tőke vizsgálatának elhanyagolásáról, a másik, az oktatás emberi beruházásként való kezelésének erkölcsi problémájáról. A tőke múltbeli felfogásának súlyos hibája volt az emberi

fogyasztásnak minősülnek (bármilyen kicsiny rész minősül már csak beruházásnak, megtérülése mégis zérus lesz). Ez éppúgy bekövetkezhet, mint az élelmiszer és a lakás esetén, de ez a lehetőség jelenleg igen távolinak látszik, tekintettel az oktatás túlnyomórészt beruházási értékére és a tudás és szakképzettség iránti új keresletre, amely az amerikai típusú műszaki és gazdasági haladás természetének velejárója.

³⁰ Az ilyen fogyasztói tőkének a megtérülése nem jelenik meg az emberek bérében és fizetésében.

³¹ „Megmagyarázhatatlannak” itt a mért nemzeti jövedelemnek azt a növekményét tekintem, amely meghaladja a ráfordításként kezelt, mért erőforrások növekedését. Megközelítőleg ugyanarra az időszakra vonatkozóan, amelyre ez a vizsgálat is vonatkozik. Lásd Solomon Fabricant: Basic Facts on Productivity Changes. Occasional Paper 63. évf., National Bureau of Economic Research, New York, 1959. Az 5. táblázat közöl becsléseket, amelyek azt mutatják, hogy az Egyesült Államok hazai magángazdaságának kibocsátása 1889 és 1957 között évi átlagban 3,5%-kal növekedett, miközben az összes ráfordítások csak évi 1,7%-os ütemben nőttek. 1919 és 1957 között ez a két növekedési ütem 3,1, illetve 1% volt.

tőke elhanyagolása.³² Ha a közgazdászok Irving Fisher³³ tőkefogalmát használták volna Alfred Marshallé³⁴ helyett, ez a mulasztás - legalábbis véleményem szerint - nem következett volna be.

Sokan úgy vélik, hogy lealacsonyító az emberre nézve és erkölcsileg helytelen, ha oktatását a tőkeképzés egyik módjának tekintik. Azok szerint, akik ezt a nézetet vallják, az emberi tőke pusztá gondolata is visszataszító, számukra az oktatás célja alapvetően kulturális, nem pedig gazdasági, mert az oktatás arra szolgál, hogy az egyéneket hozzáértő és felelős állampolgárokká nevelje, lehetővé teszi a férfiak és a nők számára, hogy tudatosan megismerjék értékeiket és becsüljék az életet, amelyet élni szándékoznak. Azoknak, akik így gondolkodnak, ezt válaszolom: az olyan elemzés, amely az oktatást az emberi tőke állományának bővítésére szolgáló általános tevékenységek egyikeként fogja fel, semmiképpen sem vonja kétségbe álláspontjuk helyességét; az én felfogásomnak nem az a célja, hogy megmutassa: ezeket a kulturális célokat az oktatásnak nem kellene szolgálnia vagy ténylegesen nem szolgálja őket. Voltaképpen arról van szó, hogy az oktatás bizonyos fajtája - azonfelül, hogy teljesíti kulturális hivatását - javíthatja az emberek képességét a munkára és üzleti ügyeik intézésére, a javulás pedig hozzájárulhat a nemzeti jövedelem növekedéséhez. Tehát a kulturális és a gazdasági hatások az oktatás ikertermékei. Az oktatásügy általam adott tárgyalása semmiképpen sem kisebbsíti vagy becstüli le az oktatás kulturális eredményeit, hanem mintegy szavatoltaknak tekinti őket, és azt próbálja megállapítani, származnak-e az oktatásból termelői hozamok is, amelyeket célszerű lenne azonosítható és becsülhető tőkeként kezelni.

Az lenne igazán jó, ha rendelkeznének becslésekkel az emberi tőkének mind nettó, mind pedig bruttó képződésére, valamint az állományára vonatkozóan is. Szeretnénk azt is tudni, hogy a nemzeti jövedelem növekedésének mekkora része — ha ugyan egyáltalán létezik ilyen rész — tulajdonítható az emberitőke-állomány növekedésének, és mekkora a szellemi beruházás „megtérülési rátája”. Ezután a következő kérdés tehető fel: hogyan reagálnak a szülők, a tanulók és az állami szervek ezekre a beruházási lehetőségekre?³⁵ Itt csak egy lépést tehetünk meg e kérdések megválaszolása felé.

Most bemutatom a következő becslések forrásait, kifejttem az alapfeltevéseket és megjegyzéseket fűzök az adatokhoz úgy, hogy az olvasó képes legyen megállapítani a becslések korlátait. A vizsgálatból adódó fontos következtetések levonását későbbre hagyom.

A tanulók elmaradt keresete

Célszerű lesz önkényesen határvonalat húzni az alapfokú és a magasabb fokú oktatás közé és feltételezni, hogy az alapfokú oktatásban részesülő gyermekek semmilyen keresetet nem mulasztanak el.³⁶ A nyolcadik osztály után azonban ez a kereset jelentőssé válik. A tanulók idejét és erőfeszítését célszerű a következőképpen megközelíteni: 1. A tanulók tanulnak, tehát munkát végeznek és ez a munka — egyebek között — emberi tőke termelődését segíti. A tanulás nem szabadidő-felhasználás, nem is csak fogyasztás; úgy tekintjük itt a tanulókat, mint „önmaguk alkalmazásában álló” tőke-előállítók. 2. Ezután feltételezzük, hogy ha nem lennének az iskolában, a gazdaság számára értéke (más) termékek vagy szolgáltatások előállításával foglalkoznának, és ezért „megfizetnék” őket, iskolába járásuknak van tehát lehetőségköltsége (opportunity cost). 3. Az iskolába nem járó megfelelő korú fiúk és lányok heti keresete vagy a tanulók iskolán kívüli keresete méri a tanulók alternatív időfelhasználásának és erőfeszítésének értéktermelő képességét. 4. A tanulók és a nem tanulók megélhetési költségei figyelmen kívül hagyhatók, mert ezek a költségek attól függetlenül merülnek fel, hogy a fiatalok iskolába járnak-e vagy dolgoznak, és kisebb kivételektől - könyvek, külön ruházat, iskolába és iskolából való utazás - eltekintve azonosak.

³²Lásd *Investment in Man: An Economist's View* című művemet. *Social Service Review*, 1959. június, 33. évf., 109-117. o.

³³Irving Fisher: *The Nature of Capital and Income*. The Macmillan Company, New York, 1906.

³⁴Alfred Marshall: *Principles of Economics*. The Macmillan Company, London, 1930. A tőke meghatározásait tárgyalva Marshall a következő megjegyzést fűzi Fisher koncepciójához: „Fisher professzor írásai mesteri, gondolatgazdag érvelést tartalmaznak a kifejezés átfogó értelmezése mellett. Elvont és matematikai szempontból tekintve álláspontja vitathatatlan. Úgy látszik azonban, nem számol kellőképpen annak szükségességével, hogy valóságot szem előtt tartó tárgyalásnak szoros érintkezésben kell maradni a piac nyelvezetével...” (E. függelék).

³⁵Kétségtelen, hogy némely egyének és családok bizonyos típusú szellemi beruházásokra vonatkozó döntéseiket — akár önmagukról, akár gyermekeikről van szó — úgy hozzák meg, hogy az ilyen oktatási ráfordításokból várható jövedelmeket tartják szem előtt. Bizonyára lehet ezeket a döntéseket és következményeiket ugyanúgy elemezni, mint a többi olyan magándöntést, mely a gazdaság bármely részében fizikai tőkeképződést eredményez.

³⁶Ez a feltevés jelenleg eléggé kézenfekvő az amerikai társadalom esetében. De még 1900-ban is sok ilyen gyermek számottevő gazdasági értékkel bírt mint dolgozó, és egyes szülők ezért tartották őket távol az iskolától.

A tanulók elmaradtkeresetét a következőképpen becsültük: a középiskolai tanulókat elkülönítve kezeltük a főiskolai és egyetemi hallgatóktól, a fiatalok - férfiak és nők - heti „keresetének” meghatározásához 1949-et vettük bázisévnek mind a négy korcsoport esetében, a tanulók elmaradt keresetét annak a feltevésnek az alapján számították ki, hogy átlagban 40 heti keresetet mulasztanak el, és ezt az Egyesült Államok feldolgozóipari munkásainak heti keresetével fejezzük ki. [...]

Kétféle korlátozó tényezőt kell figyelembe vennünk, amikor ezeket a becsléseket értelmezzük és alkalmazzuk. Az első az 1949-es bázisév 11, illetve 25 hetes becslésére vonatkozik, a másik pedig ahhoz kapcsolódik, hogy az 1949. évi viszonyokat vettük alapul a többi évre is.

Sok fiatal, aki dolgozott 1949 folyamán, csak néhány hétig állt alkalmazásban. Kézenfekvőnek tűnik, hogy heti keresetük kisebb volt, mint azoknak a velük azonos képességű dolgozóknak a keresete, akik az év egészében vagy jó részében dolgoztak. Ennyiben becsléseink túlságosan alacsonyok.³⁷ Továbbá az is lehetséges, hogy a tanulók valamivel jobban állnak azoknak a képességeknek a dolgában, amelyekért jövedelmüket kapják, mint azok, akik nem járnak iskolába, hanem dolgoznak. Amennyiben vannak ilyen különbségek, egyébként egyenlő körülmények között az elmaradt keresetre adott becslésünk ismét csak túlságosan alacsony. Mis-részt, egyes tanulóknak volt munkájuk, miközben az iskolába jártak, és az ilyen munkából származó jövedelmeket el kell vonnunk becsléseinkből. Ezenkívül a fiatalokat nagyobb mértékben sújtja a munkanélküliség, mint a teljes munkaerő-állományt.³⁸ Tehát az imént említett négy tényező közül kettő szerint becslésünk a valós értéknél magasabb, kettő szerint pedig alacsonyabb.

Feltehető továbbá a kérdés: Mennyi lenne az iskolás korú dolgozók keresete, ha mindannyian munkát vállalnának? Ez azonban lényegtelen, mert a probléma nem tételezi fel sok ember helyzetének együttes eltolódását. Most nem érdekel bennünket a gazdaság emberi tényezői iránti kereslet rugalmassága ennyire tág tartományban akár rövid, akár pedig hosszú távon. Inkább azt akarjuk tudni, mekkora az elmulasztott marginális kereset. Az elmaradt keresetre vonatkozó becslésünket még így is jelentősen csökkenti a tanulók nyári foglalkoztatásának nagyarányú megnövekedése;³⁹ az 1950. évi népszámlálásból vett kereseti adatokban nagy súlya van a nyári foglalkoztatásnak. Mint fentebb rámutattunk, sokan, akik munkában állóknak számítottak, csupán egy-két hónapot dolgoztak.⁴⁰

A többi nehézség abból ered, hogy az 1949. évi „szerkezeti” viszonyokat vettük alapul a többi évre is. Csak a munkanélküliségben bekövetkezett változásokat vettük figyelembe. Nem könnyű különválasztani a jogi szabályozásból eredő változásokat. George J. Stigler⁴¹ szerint „egészében véve az iskolakötelezettséget kimondó törvény inkább követte a tizennégy éven felüli gyermekek beiskolázásának növekedését, semmint előtte járt volna”. A gyermekmunkát eltiltó törvényekkel ugyanez a helyzet. Mindenesetre ezek a törvények a szellemi beruházásra irányuló állami és magán-erőfeszítések együttesének tekinthetők, a gyermekmunkát tiltó törvények hatása pedig bizonyos munkalehetőségek megszűnése volt.⁴²

³⁷Az 1959-ben dolgozó 14-17 éves fiúk közül 44% átlagban csak 7 hetet, 19% pedig átlagban körülbelül 20 hetet dolgozott. Hasonlóképpen a 14-17 éves dolgozó lányok közül 53% csak körülbelül 7 hetet, 21% pedig körülbelül 20 hetet dolgozott (átlagban). A 18-19 évesek esetében ezek a számok kisebbek, a fiúk esetében 24%-uk dolgozott csak 7 hetet és 19% körülbelül 20 hetet; a 18-19 éves nők esetében a két megfelelő szám 29, illetve 23%. A 20-24 éves korosztály esetében a férfiaknál 10, illetve 12%, a nőknél pedig 17 és 15%.

³⁸The Economic Report of the President, 1960. január. [...] az összes munkanélküliek száma az összes foglalkoztatottak számának 5,2%-a, de a 14-19 éves korcsoport esetében 11,8%-a.

³⁹1955-ben például 1,2 millió 14-19 éves egyén vállalt munkát május és július között, míg 20-24 évesek közül 0,4 millió.

⁴⁰Valamit tudhatunk ezeknek a korcsoportoknak az esetében a foglalkoztatottak, illetve a beiskolázottak arányából. Mint várható, a három korcsoport legfiatalabbikában a foglalkoztatottak száma (1950 áprilisában) valamivel kevesebb volt, mint a beiskolázottak száma (1950. október), viszont a 20-24 éves korcsoport esetében éppen hétszer annyi volt a foglalkoztatottak száma, mint a beiskolázottaké. Az 1950-re vonatkozó számok a következők:

Korcsoportok (október, millió)	Beiskolázottak (április, millió)	Foglalkoztatottak
16-17	3,06	1,12
18-19	1,19	2,39
20-24	0,96	7,09
Összesen	5,21	10,60

⁴¹George J. Stigler: Employment and Compensation in Education. Occasional Paper 33. évf., National Bureau of Economic Research, New York, 1950.8. o. és a B. függelék.

⁴²A munkaerőtörvényeket kommentálva Albert Rees felhívta a figyelmemet az 1890. évi Census of Manufactures című kiadványra, amelyből kitűnik, hogy 121 000 gyermek (16 éven aluli fiú, illetve 15 éven aluli lány) állt alkalmazásban és átlagos keresetük az összes feldolgozóipari kereső átlagkeresetének

Létezik olyan feltételezés, amely szerint 1949-ben a beiratkozott középiskolai tanulók évente több hétig jártak iskolába, mint a korábbi években. Az adatok azonban, amelyekhez sikerült hozzájutnom, inkább azt mutatják, hogy 1900-ban, 1910-ben és 1920-ban a legtöbb középiskolás — beleértve azokat is, akik a középiskolai előkészítőbe jártak — a főiskolák és egyetemek látogatására felkészítő oktatásban részesültek, és hogy ezek a tanulók évente legalább annyi évig jártak iskolába, mint az utóbbi időben a középiskolások. Lehetséges, hogy a húszas évek eleje és a negyvenes évek közepe között ez a változó némileg csökkent, mivel erőteljesen nőtt a középiskolai beiskolázás; és mert a középiskolai oktatásnak már nem volt elsődleges célja az egyetemre való felkészítés.⁴³

Azoknak a dolgozóknak a heti keresete, akik képesek lettek volna iskolai tanulmányokat folytatni, és ebbe a korosztályba tartoztak, 1900 óta feltehetően lényegesen megváltozott az ipari foglalkoztatottakhoz képest. De még csak sejteni sem lehet, hogy keresetük viszonylag kisebb vagy nagyobb lett-e. [...] Az a tény, hogy a szakképzetlen és a szakképzett munkások közötti bérkülönbség szűkült, azt jelentheti, hogy a középiskolások elmaradt keresetére vonatkozó becslésünk kissé túl magas, vagy — ami kézenfekvőbb, hogy a főiskolai és egyetemi hallgatókra vonatkozó becslés túl alacsony ezekre az évekre vonatkozóan.⁴⁴ Rendkívül nehéz azonban elkülöníteni ezeknek a változásoknak a hatását.

Az iskolák szolgáltatásainak költsége

Ideális esetben az oktatási célra fordított termelőszolgáltatások évi összegét kellene mérnünk. Ennek évi mennyisége az oktatók, a könyvtárosok, a főiskolai adminisztrátorok szolgáltatásaiból, az iskolai létesítmények fenntartásának és működtetésének évi tényezőiköltségéből, értékcsökkenéséből és kamatából áll. Nem lenne szabad tartalmaznia olyan segédleléstítmények üzemelési költségeit, mint a diákszallók, a „szervezett” sporttevékenységek vagy más, az oktatással össze nem függő tevékenységek. Az ösztöndíjakra és a hallgatóknak nyújtott egyéb támogatásokra fordított kiadásokat szintén ki kell zárni, mert itt ezeket jövedelemtranszferekként kezeljük, a hallgatók idejével kapcsolatos költségeket pedig a lehetőségiköltségre vonatkozó becslések már teljes egészükben tartalmazzák. [...]

Az oktatás összes költsége

Az elemi iskolai oktatás költségei már mindent tartalmaznak, mert feltevésünk szerint ebben az esetben nincs elmaradt kereset.

Az 1. táblázat foglalja össze a középfokú oktatás költségösszetevőit. A 3. és a 6. oszlop összehasonlításából nyomban láthatjuk, hogy a tanulók elmaradt kereset aránya az összes költségekhez nagyobb volt, mint most (és hogy ez az arány minden évben nagyobb a középfokú, mint a felsőfokú oktatásban).

A középiskolába járás miatt elmaradt kereset minden évben jóval több volt az összes költség felénél, 1900-ban 73, 1956-ban pedig 60% volt, két évben (1930-ban és 1940-ben) alacsony szintre, az összes költség 57, illetve 58%-ára esett vissza. 1950-ben és 1956-ban 62, illetve 60% volt. A középiskolai oktatás erőforrásköltségeinek változásaiból adódó egyéb általános következtetésekre még visszatérünk.

31%-a volt. [...] Így tehát ha 1900-ban 11 heti elmaradt keresettel számolunk, valószínűleg alábecsüljük a középiskolai oktatásba történő beruházást a szóban forgó időszak kezdetén. [...]

⁴³A mi szempontunkból szerencsétlen módon, az Egyesült Államokra vonatkozó adatok nem különböztetik meg az elemi és a középiskolai látogatást. Az adatok főleg az 5-17 éves korcsoportra vonatkoznak, és két számsort tartalmaznak: 1. az iskolák működési napjainak átlagos száma és 2. az 5-17 éves beiskolázott tanulók átlagos iskolalátogatási napjainak száma. Ezek 1900-ra vonatkozóan a következők: 144, illetve 99 nap; 1910-ben 156, illetve 113 nap; 1920-ban 163 és 121 nap; 1930-ban 173, illetve 143 nap; 1940-ben 175, illetve 152 nap; 1950-ben 178, illetve 158 nap; és 1956-ban 178, illetve 159 nap. Tehát a beiskolázott tanulók átlagos iskolalátogatási napjainak száma 60%-kal nőtt. Ebben a növekedésben azonban túlnyomó szerepe van az elemi iskolai tanulók iskolalátogatásában végbement növekedésnek. A korábbi években a középiskolai tanulók igen erősen koncentráálódtak azokban az államokban, amelyekben már meggyökeresedett a hosszú iskolaév, és a jó iskolalátogatási arány. Például az ilyen államok közül vett mintában a középiskolai tanulók átlagos iskolalátogatási napjainak száma 1920-ban 170 volt; 1925-ben és 1926-ban egy 31 államra kiterjedő felmérés 151 napot regisztrált. 1937-1938-ban az államok egy másik csoportja esetében 168 nap adódott, ami 1945-1946-ra 178 napra, 1959-1960-ban pedig 176 napra nőtt.

⁴⁴Paul G. Keat: *Changes in Occupational Wage Structure, 1900-1956*. Kéziratok közgazdászdoktori disszertáció. University of Chicago, 1959, 77. o. Becslése szerint a szakképzett és a szakképzetlen munkások béaránya 1900-ban 205, 1949-ben pedig 149 volt.

A 2. táblázat hasonló becsléseket tartalmaz a főiskolai és egyetemi oktatásra nézve. A hallgatók elmaradt keresete itt is rendkívül jelentős (lásd a 3. és a 6. oszlopot). 1900-ban és 1910-ben ezek a keresetek adták az összes költségnek körülbelül a felét, 1920-ban pedig 63%-ra emelkedtek, viszont 1930-ban és 1940-ben 49%-ra csökkentek. Az infláció és a teljes foglalkoztatás következtében 60, illetve 59%-ra nőttek 1950-ben és 1956-ban.

1. táblázat - A középfokú oktatás következtében elmaradt keresetek és egyéb erőforrásköltségek az Egyesült Államokban, 1900 – 1956 között, folyó áron

Év	A tanulók száma (M fő)	Egy tanulóra jutó elmaradt kereset (dollár)	Összes elmaradt kereset (M dollár)	Iskolai költségek (M dollár)	Egyéb kiadások (M dollár)	Összesen (M dollár)
1900	0,7	84	59	19	3	81
1910	1,1	113	124	50	6	180
1920	2,5	275	688	215	34	937
1930	4,8	224	1075	741	54	1870
1940	7,1	236	1676	1145	84	2905
1950	6,4	626	4006	2286	200	6492
1956	7,7	855	6584	4031	329	10944

2. táblázat - A főiskolai és egyetemi oktatás következtében elmaradt keresetek és egyéb erőforrásköltségek az Egyesült Államokban, 1900-1956 között, folyó áron

Év	A tanulók száma (M fő)	Egy tanulóra jutó elmaradt kereset (dollár)	Összes elmaradt kereset (M dollár)	Iskolai költségek (M dollár)	Egyéb kiadások (M dollár)	Összesen (M dollár)
1900	238	192	46	40	4	90
1910	355	259	92	81	9	182
1920	598	626	374	184	37	695
1930	1101	509	560	535	56	1151
1940	1494	537	802	742	80	1624
1950	2659	1422	3781	2128	378	6287
1956	2996	1943	5821	3500	582	9903

Emberi tőke¹

Rosen, Sherwin

Az emberi tőke fogalma a gazdaságban jövedelemtermelő ágensekként tevékenykedő emberi lények produktív tulajdonságaira utal. A fogalom régi, de csupán az utóbbi huszonöt évben terjedt el széles körben a szakmai diskurzusban. Ebben az időszakban a kutatók jelentős sikerrel terjesztették ki a tőkeelmélet alapelveit a termelés emberi ágenseire. A tőke olyan készlet, mely a kibocsátás és a jövedelem jelenlegi és jövőbeli áramlásának forrásaként bír értékkel. Az emberi tőke olyan tőke, melyet az emberek képességei és produktív ismeretei alkotnak. Az emberi tőkébe történő beruházás hozama abban áll, hogy növeli az egyén szakértelmét és jövedelemteremtő képességét, valamint a gazdasági döntéshozatal hatékonyságát mind a piacgazdaságon belül, mind pedig azon kívül. [...]

Az elemzés szempontjából az emberi és a nem emberi tőke közötti formai különbségeknél jóval fontosabbak azok a különbségek, amelyek a tulajdonjogok természetét tekintve állnak fenn közöttük. Az emberi tőke tulajdonosa szabad társadalomban kizárólag az a személy, akiben a szóban forgó emberi tőke testet ölt. Az egyén, mindent összevéve, még önkéntesen sem adhat el jogilag érvényes követelést jövőbeli jövedelemteremtő képességére vonatkozóan. Ennélfogva az emberi tőkére épülő szolgáltatások cseréjét bérleti típusú piaci tranzakciókként elemezhetjük a legjobban. A kvantitatív elemzés azokra a jövedelemáramlásokra és kibocsátásáramlásokra korlátozódik, amelyek az emberi tőkébe történő beruházás eredményei; a bérkifizetéseket és jövedelemáramlásokat az emberi tőkeérték bérbe vételének egyenértékűeként fogjuk fel, mivel az egyén nem tudja eladni saját erőforrásait. Még a tartós alkalmazotti viszonyban rejlő hosszú távú kötelezettségeket is legjobb rövid távú, megújítható bérleti szerződések sorozataként kezelni. Ezzel ellentétben, a jogrendszer sokkal kevesebb korlátozást támaszt a nem emberi tőkére vonatkozó jogosultságok eladásával és önkéntes átruházásával szemben. Valójában a szervezet vállalkozói természetének egyik jele, hogy tartós tevékenységet folytat a nem emberi tőkejavak piacain.

E megkülönböztetéseket azonban rugalmasan kell kezelnünk, ugyanis nem mindig merevek. Az emberi tőke átruházható tulajdonjogának legfőbb példája a rabszolgaság intézménye volt. A rabszolgaság nem önkéntes elemei kétségkívül lényegesek, de nem ismeretlenek a rabszolgaság önkéntes rendszerei sem. Hasonlóképpen, a szerződéses szolgáltatás az egyik példája volt az olyan jogilag kikényszeríthető, hosszú távú követeléseknek, amelyek emberi tőkén alapuló szolgáltatásokra vonatkoznak. Továbbá, napjainkban sok társadalomban szigorú jogi korlátozások szabályozzák a nem emberi tőkére vonatkozó jogosultságok átruházását: a legismertebb példa a nem emberi tőke kollektív vagy állami tulajdona a tervgazdaságokban.

Háttér

A klasszikus közgazdaságtan három termelési tényezőt különböztetett meg: különbséget tett a föld, a munka és a tőke között; a modern közgazdaságtan viszont nem ragaszkodik mereven ezekhez a megkülönböztetésekhez. A kínálat szempontjából tekintve a termelési tényezők, bármilyen legyen is formájuk, bizonyos költséggel növelhetők és javíthatók. Amennyiben ezek a javítások a jövőbeni haszon és a jelenbeli költségek összevetését tartalmazzák, a tőkeelmélet alapelvei alkalmazhatók rájuk.

Az általános vélekedés szerint William Petty, a biztosítási matematikával és állami bevételekkel foglalkozó könyvelő volt az első, aki komolyan alkalmazta az emberi tőke fogalmát, amikor 1676-ban a hadihajók, hadigépek és más háborús felszerelések terén elszenvedett veszteséget összevetette az emberéletben elszenvedett veszteséggel. Az ilyen összehasonlítás egyes elemei napjainkig fennmaradtak. A téma tárgyalásának fő irányát azonban Adam Smith jelölte ki. A nemzetek gazdagsága a gazdasági fejlődés és a növekvő gazdasági jólét egyik alapvető forrásaként a munkások képzettségének javulását jelölte meg. Továbbá munkájában elsőként mutatta meg, hogy az emberi tőkébe és a munkaerőpiacon hasznosítható képességekbe történő beruházás hogyan befolyásolja a személyes jövedelmeket és a bérstruktúrát. Alfred Marshall az emberi tőkébe történő befektetések hosszú távú jellegét és a befektetést végrehajtó

¹J. Eatwell—M. Milgate—P. Newman (szerk.): The New Palgrave Dictionary of Economics. Vol. 1. London—New York—Tokio, The Macmillan Press, 1991. 681-690. o. Fordította: Nagy László Ábel.

család szerepét hangsúlyozta. Azt is kimutatta, hogy ezekben a döntésekben a munkások kettős természete következtében egyedülálló szerepet játszanak a nem monetáris megfontolások, a dolgozók ugyanis egyfelől termelési tényezők, másfelől saját munkakörnyezetük fogyasztói. A kitűnő biztosítási matematikus és természettudós, Alfred Lotka dolgozta ki — L. Dublinnal együttműködve — az emberi tőke első kvantitatív alkalmazását, kimutatva, hogy egy személy jövedelmének jelenértéke racionális irányelvként szolgál az életbiztosítás vásárlására. J.R. Walsh volt az első, aki meghatározta az emberi tőke értékének betudott költségeiket. Frank Knight arra a kérdésre összpontosított, hogy növekvő gazdaságban a társadalom produktív tudáskészletének javítása milyen szerepet játszik a csökkenő hozadék törvényének legyőzésében.

Ezek a korai munkák fontos tájékoztató pontokat nyújtottak. A terület gyors fejlődésének azonban az adott lendületet, hogy a második világháború után kvantitatív forradalom ment végbe a közgazdaságtanban, melynek során a kutatók bizonyos rendszeres szabályszerűségeket tártak fel kiterjedt adatbázisokon. A fejlődés egyik forrása az volt, hogy a közgazdászok érdeklődni kezdtek az 1950-es és 60-as években végbement gazdasági növekedés és fejlődés természete és forrásai iránt. A nemzeti jövedelemmel foglalkozó szakemberek részletes számításai azt mutatták, hogy a hagyományos aggregált outputok gyorsabb ütemben nőttek, mint a tényezőinputok aggregált mértékei. Ez megsértette volna a közgazdaságtan egyik alapvető megmaradási törvényét, ha csak e magyarázatra szoruló „különbséget” nem azonosítják (a szintén magyarázatra szoruló) technikai fejlődéssel. A T.W. Schultz és Edward Denison nevéhez fűződő kutatások e megállapított különbség nagy részét a tényezőinputokban bekövetkezett fejlődésnek tulajdonították. Schultz az emberi tőke mindent magába foglaló fogalmát fogadta el. Schultz magyarázatának középpontjában az a gondolat áll, hogy az írni-olvasni tudás terjedésére, az oktatásra és a szakképzésre támaszkodva gyorsan fejlődött a dolgozók szakértelme; de a fejlődés forrásoként megemlíti még a javuló egészségi állapotot, a hosszabb életkort, a csecsemőhalandóság csökkenését, a gyermeknevelésre használt családi erőforrások növekedését, valamint a műveltebb lakosság azon képességét, hogy értelmesebb és hatékonyabb gazdasági számításokat végezzen. John Kendrick szisztematikusan nyomon követte e gondolatok empirikus következményeit, és bebizonyította, hogy az emberi tőkébe történő beruházások hozadékrátája nagyságrendjében a nem emberi tőke hozamához hasonlítható. E kutatási irány — egészében véve — azt bizonyítja, hogy a beruházáskonceptciónak jelentős gyakorlati értéke van a gyors gazdasági fejlődés sok forrásának magyarázatában.

A terület fejlődésének másik, az előbbivel egyidejű motívuma a közgazdászok érdeklődése a jövedelmek és keresetek személyek közötti elosztásának természete és meghatározói iránt. Ráadásul ez a kérdés azért is előtérbe került, mert lényeges közérdek fűződik a szegénység problémájának kezeléséhez, valamint annak tisztázásához, hogy milyen lehetőségei vannak az erőforrások szegények számára történő újraelosztásának. E kutatások empirikus bázisát az biztosította — és biztosítja a mai napig is —, hogy a második világháború utáni időszakban széles körben elérhetővé váltak a kiterjedt személyes adatfelmérési eszközök (mint például a népszámlálási és az anyakönyvi adatok). E munkák nagy része arra összpontosított, hogy az oktatásnak és a szakmai képzésnek mekkora szerepe van a személyes vagyon és jövedelem meghatározásában. Dublin és Lotka kalkulációját korszerűsítve és kidolgozva Herman Miller úgy találta, hogy erős és szisztematikus kapcsolat van a tanulás és a személyes gazdasági siker között. Ezt az eredményt sokszor és szinte minden olyan országban megerősítették a kutatók, ahol az adatok rendelkezésre álltak a számítások elvégzéséhez.

Az elemzés alapvető fogalmi keretét, melyet később gyakorlatilag minden e területen dolgozó kutató alkalmazott, Gary Becker dolgozta ki. Becker nem pusztán összegezte a növekvő számú empirikus megfigyelést, hanem szisztematikus módszert is nyújtott az elmélet következményeinek feltárásához és új eredmények kereséséhez. Becker könyvének szinte minden gondolatát alaposan megvizsgálták az elmúlt két évtized kutatásai során. Schultz útmutatását követve, elméletét Becker a beruházás hozadékrátája köré építette, melyet úgy kapott meg, hogy összehasonlította az alternatív cselekvési lehetőségek diszkontált jelenértéken vett jövedelemáramlását. A racionális cselekvő egészen addig a pontig folytatja a beruházást, amíg a befektetés marginális hozadékrátája egyenlő nem lesz a pénzalap lehetőségköltségével. Ennélfogva, a beruházások finanszírozásának piaci és családi erőforrásaitól függően, érvényesül egy tendencia, hogy a hozadékráták a határon egyenlők legyenek. Az emberi tőke *kínálatának* ebből az elméletéből olyan empirikusan cáfolható következmények adódnak, amelyek korlátozzák az intertemporális és interperszonális különbségeket a jövedelemmintákban és a termelékenység más aspektusaiban. Mivel a személy képzettségének és jövedelemteremtő képességének fejlődésére összpontosított, az emberi tőke elmélete a „permanens jövedelem” és vagyon elméleteként fejlődött ki.

Továbbá Becker az emberi tőke azon típusát, mely kizárólag valamilyen vállalatban belüli jelenlegi alkalmazásában tekinthető emberi tőkének, megkülönböztette az emberi tőke azon típusától, amelynek általánosabb értéke van a felhasználási területek szélesebb tartományában. A vállalat-specifikus tőke fogalma közeli rokonságban áll a szervezeti tőkével, vagyis az egyének valamilyen konkrét szervezethez történő hozzájárulásával, melynek értéke elveszik, és így

költséges beruházással kell pótolni, amikor az alkalmazotti viszony megszűnik. Az általános emberi tőke olyan képzettséget reprezentál, mely nem kötődik specifikusan valamilyen vállalathoz, és jelentős értékvesztés nélkül hasznosítható egy másik vállalatban is. Ez a megkülönböztetés hasznosnak bizonyult a megtérülés meghatározóinak és a vállalati dolgozók kötődésének elemzése során, és távolabbi következményeit a kutatók még ma is vizsgálják. Például a vállaltspecifikus tőke fogalma áll azoknak a jelenlegi kutatásoknak a hátterében, amelyek a munkaerőpiaci és más szerződéseket a tranzakciós költség alapján vizsgálják.

A hozadékráta

Az emberi tőkébe történő beruházás hozadékrátája és a megfigyelhető jövedelmek közötti kapcsolatot Adam Smith az orvosok és más értelmiségi dolgozók relatív jövedelmének tárgyalásával világította meg. Annak a személynek, aki azt fontolgatja, hogy e pályák valamelyikét választja, előre kell látnia, hogy hosszú tanulás és költséges személyes beruházások várnak rá mielőtt még bármilyen jövedelemre szert tenne. Továbbá, a hosszú képzési időszak szakmai gyakorlattal folytatódik, mely csökkenti a pozitív jövedelmek időszakát. Következésképpen a jövedelmeknek *kompenzálniuk* kell a szakma gyakorlásához szükséges költségeket és erőfeszítéseket: ha nem így lenne, akkor kevesebb ember találna elég vonzónak a szakmát ahhoz, hogy erre a pályára lépjen.

Az emberi tőke elméletének alapvető felismerése, hogy természetüket tekintve a jövedelmek a korábbi - bizonyos hozadékrátával egyenlő - beruházásokat kompenzálják. Először is, az elmélet a cselekvés alapvető költségei közé sorolja azokat a lehetőségeket, amelyeket az egyén a szóban forgó cselekvés végrehajtásával feláldoz. Tehát a közvetlen tandíj és a tanulás egyéb költségei csupán egy részét alkotják a tényleges költségeknek. Az elmélet - helyesen - azt is költségnek tekinti, hogy az egyén későbbre halasztja belépését a munkaerőpiacra, és feladja egyik jelenlegi jövedelemforrását. Másodszor, ez az elmélet, mivel arra összpontosít, hogy ezek a döntések intertemporális természetűek és az életpálya egészére szólnak, a jövedelem és az egyenlőtlenség egész más koncepciójához vezet, mintha egyszerűen a jelenlegi jövedelmeket állítaná vizsgálatának középpontjába. Az emberi tőke elmélete azt sugallja, hogy mivel a jövedelmek a korábbi beruházások eredményei, a gazdasági jólét elosztásának elemzéséhez az *életút egészére eső jövedelmek* és az emberi tőke *eloszlása* nyújt kulcsot.

Két módszert használnak széles körben az emberi tőkébe történő beruházás hozadékának kiszámítására. Vegyünk egy alternatívát, nevezzük null-alternatívának, mely $x_0(t)$ jövedelemáramlást nyújt. Vegyünk egy másik alternatívát, nevezzük beruházási alternatívának, mely $x_1(t)$ jövedelemáramlást biztosít. Például az első esetben $x_0(t)$ a várható jövedelemáramlás t évben, amennyiben az egyén a középiskola elvégzése után abbahagyja tanulmányait; és $x_1(t)$ a várható jövedelem, ha az egyén továbbtanul. Mivel a t időindex megkezdődik a középiskola befejezését követően, így $x_1(t)$ (az egyetemi tanulmányok időszakában) jellemzően olyan fázist mutat, amikor értéke jóval kisebb, mint $x_0(t)$ értéke. Az életpálya későbbi időpontjaiban azonban $x_1(t)$ általában nagyobb, mint $x_0(t)$. És pontosan ez a továbbtanulás melletti döntés beruházási tartalma: van egy jelenlegi költség a feláldozott jövedelem terminusaiban, és van egy későbbre halasztott haszon a nagyobb jövőbeni jövedelem lehetőségének terminusaiban. Írjuk fel a különbséget: $z(t) = x_1(t) - x_0(t)$. Tehát $z(t)$ szisztematikusan negatív értéket mutat, amikor t alacsony, és pozitív értéket, amikor t magas; e két szélső eset között $z(t)$ a negatív tartományból a pozitív tartományba emelkedik. A megfigyelt jövedelmek a két választásban megengedik, hogy olyan kamatlábként definiálva számítsuk ki a belső hozadékrátát, amely mellett a két jövedelemáramlás diszkontált jelenértéke egyenlő. Ha i a belső ráta, akkor $\sum z(t)/(1+i)^t = 0$.

Természetesen nem lehet megfigyelni olyan jövedelmeket, amelyeket az egyének nem szereznek meg. Az ember vagy abbahagyja a tanulást, vagy tovább tanul. A gyakorlatban a számítás során a felsőfokú végzettségűek - különböző életkorokban - megfigyelt átlagos jövedelmét használjuk $x_1(t)$ becsléseként, a középiskolai végzettségűek megfigyelt átlagos jövedelmét pedig $x_0(t)$ becsléseként. A tipikus kalkuláció i becsléseként megközelítőleg 10 százalékot ad, ami hasonló a fizikai tőkébe történő beruházás hozadékrátájához. Hanoch kezelte e problémát a legteljesebben. Érdemes megemlíteni, hogy a tanulás hozadékrátáját a kutatók számos országban és gazdasági intézményrendszerben 10 százalék körül találták.

A hozadékráta másik kiszámítási módszere, melyet Jacob Mincer mutatott be, világosabbá teszi e becslések gazdasági aspektusait. Tegyük fel, hogy egy személy úgy tervezi, $y(s)$ nagyságú jövedelmi szintet ér el életének munkával töltött

időszakában, ha s évig jár iskolába. Ha a tanulás produktív, akkor azt kell kapnunk, hogy $y'(s) = \frac{dy}{ds}$ pozitív, azaz az anticipált jövedelemnek a tanulással töltött évek számával növekednie kell. Valamely s választási lehetőséghez kapcsolódó vagyoni diszkontált jelenértéke - a jelen szempontjából - egyszerűen:

$$W(s) = y(s) \int_s^n e^{-rt} dt \quad (1)$$

ahol az integrálás indexe s -től (mely a személy tanulmányai befejezésének és munkaerőpiacra lépésének időpontja) n -ig halad (mely a személy nyugdíjba vonulásának időpontja). Mivel n nagy, az alábbi közelítő számítást alkalmazhatjuk:

$$W(s) = y(s) \int_s^\infty e^{-rt} dt = y(s) e^{-r/s} \quad (2)$$

Tegyük fel, hogy a tanulás melletti döntést az egyén a $W(s)$ emberi tőkevagyon maximalizálása érdekében hozta. Tehát s szerint differenciálva az elsőrendű feltétel $[y'(s) - ry(s)]e^{-rs} = 0$, vagy $y'(s)/y(s) = r$. Az y'/y nem más, mint a tanulásba történt beruházás marginális belső hozadékrátája, így a tanulást az egyén úgy választja meg, hogy marginális belső hozadékrátája egyenlő legyen a kamatlábbal. Ez a szabály, hasonlóan ahhoz a gazdasági problémához, hogy mikor kell kivágni egy fát vagy kinyitni egy üveg bort, maximalizálja az egyén egész életre vonatkoztatott fogyasztási kilátásait.

Most terjesszük ki ezt az érvet sok emberre. Egy olyan gazdaságban, melyben sok hasonló egyén dönt továbbtanulásról, mindenki ugyanazt az s értéket választaná, kielégítve a $d \log y(s) / d \log s = r$ egyenletet. Mivel nem lenne különbség az egyének továbbtanulást illető döntései között, azokat a foglalkozásokat és állásokat, amelyek több-kevesebb tanulást igényelnek, nem tölténék be, és a munkaerőpiac nem lenne tiszta. De ha azt figyeljük meg, hogy piaci egyensúly esetén a különböző emberek eltérő mértékű iskolázást választanak, vagyis néhányan több, néhányan pedig kevesebb iskolát végeznek, akkor az eltérő mennyiségű tanulást követelő állások piaci jövedelmét úgy kell igazítanunk, hogy a határfeltétel egy azonosság legyen s minden lehetséges értékére. Azaz az embereknek közömbösnek kell lenniük azt illetően, hogy mennyi tanulást választanak. Ha a határfeltételt differenciálegyenletnek tekintjük y -ban és s -ben, majd integráljuk, azt kapjuk, hogy a *korlátozás* $y(s) = y_0 e^{-rs}$, ahol y_0 a teljesen iskolázatlan ember jövedelme. Visszahelyettesítve ezt $W(s)$ definíciójába, azt kapjuk, hogy

$$W(s) = y_0(s) \int_s^\infty e^{-rt} dt = y_0(s) e^{-r/s} \quad (3)$$

független s -től. Ha az egyenletet $W(s) = W$ alakra hozzuk, hogy kifejezzük ezt a tényt, akkor azt kapjuk, hogy $y(s) = (rW)e^{rs}$, és $\log y(s) = \log(rW) + rs$. Fogjuk fel ezt az utóbbi kifejezést egy regressziós egyenletként. Így miután a jövedelemadatokat az életkorhoz és a tapasztalatokhoz igazítottuk, az iskolában töltött évekre eső jövedelem logaritmusának regressziója olyan becslést ad az iskolázottság marginális belső hozadékrátájára (r), mint az az iskolázottságra vonatkozó regressziós együttható. A konstans a regresszióban a „jövedelemtermelő képességet” $\log(rW)$ -re becsüli.

A közgazdasági logika, mely e fejleményt alátámasztja, világosan megmutatja a tanulás hozadékanak kompenzatorikus természetét és összefüggését a kínálat elméletével. Az egyensúlyi jövedelem—iskolázottság függvény kiegyenlíti azt a különbséget, melyet az elszalasztott jövedelem és a tanulás egyéb költségei idéznek elő. Ha az emberek hasonlóak, a jövedelmeknek az iskolázottsággal emelkedniük kell, hogy lefedjék a közvetlen költségeket és a kamatköltségeket. Egyébként senki nem lenne hajlandó vállalni ezeket a befektetéseket. Figyeljünk fel arra, hogy ebben a példában a jövedelemkülönbségeket a költségek minden pontján egyenlőnek vettük, továbbá a (W) emberi vagyont mindenki esetében egyenlőnek tekintettük. Tehát a jövedelmek terén egyenlőtlenséget találunk, az emberi tőkevagyon vagy az életpályák egészére eső jövedelem azonban teljesen egyenlő. Ha elemzésünket a megfigyelt jövedelemeloszlás egyenlőtlenségére korlátoznánk, akkor a gazdasági jólét eloszlásának nagyon félrevezető egyenlőtlenségét jeleznénk ebben az esetben.

Ez az egyszerű döntési probléma olyan elméleti keretet nyújt, amelyben az ezen a területen végzett kutatások nagy része elhelyezhető. E keret értékét először Becker bizonyította, aki kiterjesztette azokra a különbségekre, amelyek a személyek

között a képességek, tehetségek és családi környezet terén fennállnak. Az r kamatlábban a személyek közötti különbségeket az emberi tőkébe történő beruházások családi háttérből és más tényezőkből adódó pénzügyi korlátaival azonosítjuk. Az az egyén, aki magasabb kamatlábbal szembesül, nem tudja elfogadható feltételekkel finanszírozni az emberi tőkéjébe történő beruházást, ennél fogva racionálisan úgy dönt, hogy kevesebbet fektet be, mint az, aki alacsonyabb kamatra tud kölcsönözni. Az emberek képességei hasonlóképpen különbözők lehetnek. Némelyek könnyebben tanulnak, ami a tanulást jóval olcsóbbá teheti számukra, vagy olyan természetes adottságokkal rendelkeznek, melyek kiegészíthetők vagy helyettesíthetők az iskolai tanulmányokat a jövedelemteremtő képesség létrehozása során.

Ilyen megfontolások vezettek annak a problémának az azonosításához, amelyet az iskolai végzettség—jövedelem viszonylatban a különféle egyének között megfigyeltek (lásd bővebben Rosen 1977[28]; továbbá Willis). Először is, különítsük el a családi háttér és a pénzügyi korlátok hatásait azáltal, hogy azokra az egyénekre korlátozzuk vizsgálódásunkat, akik ugyanolyan természetes tehetségekkel és képességekkel rendelkeznek. A tanulással kapcsolatos döntéseket ezen a csoporton belül a családi háttérben és a pénzügyi lehetőségekben fellelhető különbségek befolyásolják. Ennek oka az emberi tőkevagyon azon korábban említett intézményi vonására vezethető vissza, hogy az egyén nem adhat el jövőbeni jövedelemtermelő képességre vonatkozó aktív követelést. Tehát az emberi tőke nem szolgálhat oly módon a beruházások biztosítékaként, mint a fizikai tőkére való jogcím a nem emberi tőkébe történő beruházások esetében. Egy ház például lehet jelzálog-biztosíték. Ha a kölcsönt felvevő nem tudja visszafizetni a pénzt, akkor a hitelező jogcímet nyer a házra, amelyet ezután eladhat vagy bérbe adhat. Mivel az emberi tőkére vonatkozó jogcímek átruházhatatlanok, személyes beruházások céljára nem használhatunk effajta intézményeket. Az ilyen jellegű korlátozások lazíthatók is, és természetesen éppen ez az alapvető közgazdasági logika rejlik az oktatás közösségi biztosítása mögött a világ legtöbb országában. De mivel a közvetlen tandíj és a tanulással összefüggő közvetlen költségek csupán egy részét alkotják a tanulás valódi költségeinek, a feláldozott jövedelemben vett költségek jelentősége azt mutatja, hogy a pénzügyi korlátozások továbbra is fontos tényezők maradnak a tanulással kapcsolatos döntések meghozatalában. Mint Marshall megjegyezte, a család társadalmi és gazdasági státusa fontos szerepet játszik a tanulással kapcsolatos döntésekben.

Ha megfigyeljük a népesség olyan csoportját, melyben a képességek nagyjából állandók, a pénzügyi korlátok azonban eltérő tanulási döntéseket diktálnak, akkor - az ökonometriai becslés szempontjából - lehetővé válik, hogy e képességi szintre vonatkozóan azonosítsuk az iskolai végzettség-jövedelem viszonyt. Ez viszont az elemző számára lehetővé teszi, hogy kiszámítsa a beruházás társadalmi hozadékrátáját, és empirikusan meghatározza, hogy a pénzügyi korlátokat gyengítő társadalompolitikák milyen hatást gyakorolnak a személyes és az aggregált vagyonra. Azoknak az embereknek a jövedelme, akik kevesebb pénzügyi korlátozással szembesülnek, de minden más szempontból hasonló helyzetben vannak, kitűnő becslésként szolgálhatnak a szűkebb helyzetben lévő egyének valódi jövedelemkilátásainak meghatározásához.

Az iskolázottság, a jövedelem és a családi háttér közötti kapcsolat kiterjedt empirikus vizsgálatai nagyon erős és szisztematikus összefüggést mutatnak a szülők szocioökonómiai helyzete és háttere, az iskola minősége és gyerekeik iskolázottsági szintje között (például Griliches 1970[14], 1977[15]). Ez prima facie bizonyítéka a pénzügyi korlátok tanulási döntésekre gyakorolt hatásának, bár nem zárja ki, hogy a családi háttér más úton is befolyásolhatja az egyén gazdasági sikerességét, például a gyermekgondozásra és a gyermekek életminőségének javítására fordított kiegészítő jellegű beruházások révén. Ezek a vizsgálatok azt is jelezték, hogy közvetlen kapcsolat van a családi háttér és azon jövedelmek között, amelyeket a gyerekek iskolaválasztása előre vetít. A családi háttér e közvetlen hatásai és a jövedelmek közötti oksági kapcsolat azonban még további megerősítésre szorul. Tükrözheti a családokban együtt élő nemzedékek közös, de nem észlelt variancia-komponenseit, mint például a fel nem ismert tehetségek; de tükrözhet olyan nem mért tényezőket is, mint például az iskola és a szülői ráfordítások minősége, melyek korrelációban állnak a családi háttérrel. Bármilyen legyen is a forrásuk, e közvetlen kapcsolatok hatása számszerűen kicsi, összehasonlítva magának az iskolai végzettségnek a jövedelemre gyakorolt hatásával. A családi háttér gazdasági sikerességet befolyásoló tényezőinek nagy része a gyerekek tanulással kapcsolatos döntéseinek keresztül fejt ki hatását a jövedelemben és a keresetben mért gazdasági sikerességre. A jövedelemre gyakorolt közvetlen hatásuk tartós és lényeges ugyan, de mennyiségileg nem jelentős.

Az elmélet néhány alkalmazása

A legfontosabb gyakorlati terület, ahol e pénzügyi korlátokkal kapcsolatos elméleteknek jelentős szerepük lehet, talán a képzés közösségi biztosítása, valamint azok a szegények számára indított programok, amelyek a „munkaerő” fejlesztését

tűzik ki célul. E programok logikája azon a kijelentésen nyugszik, hogy a piacgazdaságban az egyén jövedelme azoknak az erőforrásoknak a mennyiségét és értékét tükrözi, amelyek felett rendelkezik. Azok az emberek, akik tartósan szegények, kevesebb és kevésbé értékes képzettséggel rendelkeznek, mint azok, akik jobb anyagi helyzetben vannak. Így a szegénység csökkentésének vonzó politikája, hogy a szegények számára több és jobb erőforrást biztosítsunk az oktatáson és a szakmai képzésen keresztül. E programok értékelésére széles körben használják a hozadékrátát. Ha ugyanis a szakmai képzés támogatásába történő beruházás társadalmi hozadéka kevesebb, mint a társadalmi beruházás más formáinak hozadékrátája, akkor azok a programok, amelyek a közvetlen pénzügyi és más transzfereket hangsúlyozzák, jobban megfelelnek a társadalom számára, mint azok, amelyek az erőforrásokat a szakképzettség javítására fordítják. Terjedelmes szakirodalom foglalkozik a munkaerő programok ilyen jellegű értékelésével, általában olyan szociális programokból kiindulva, amelyeket az 1960-as és az 1970-es években vezettek be az Egyesült Államokban. A bizonyítékok azonban nem egyértelműek. Bár számos példát lehet találni sikeres programokra, a szakértők körében az az uralkodó nézet, hogy a programok általában nem voltak egyértelműen sikeresek (Ashenfelter 1978[1]). Ez az empirikusan megalapozott konklúzió azt sugallja, a szegénység háttérében bonyolultabb okok rejlenek annál, hogy korlátozottak a családok azon erőforrásai, amelyeket az emberi tőkébe történő beruházásra fordíthatnak. A pénzügyi korlátok mellett a motiváció, a diszkrimináció és a tehetség hiánya, továbbá a korábbi iskolázottság alacsony minősége és a gyerekekbe történő nem elégséges otthoni beruházás is azon lehetséges okok között szerepel, amelyek csökkenthetik az emberi tőkébe történő személyes befektetéseket.

A nők munkahelyi és otthoni szerepének megváltozása új irányt adott azoknak a mai kutatásoknak, amelyek azt vizsgálják, hogy mennyire meghatározó a család a gyermekek gazdasági sikerességében. Bár régóta felismerték, hogy a szülők és gyermekek vagyona és gazdasági státusa közötti intergenerációs kapcsolatok kulcsfontosságúak a szegénység és a jövedelemelosztás kérdésében, de csak a legutóbbi években kapcsolták össze ezeket az aspektusokat az emberi tőke elméletével. Ezeknek a kutatásoknak is a fentiekben összefoglalt empirikus felfedezések adtak lendületet, valamint — meglepő módon — az a felismerés, hogy a bevándorlók és gyermekek gazdasági szempontból feltűnően sikeresek.

Legújabb munkájában Barry Chiswick (1978[6]) szisztematikus empirikus mintát mutatott ki számos Egyesült Államokba érkező bevándorló csoport esetében. Chiswick úgy találta, hogy a bevándorlók első nemzedékének tagjai az Egyesült Államokban töltött első két évtizedben kevesebb jövedelemre tesznek szert, mint a hozzájuk hasonló amerikai születésű polgárok. A harmadik évtized elején jövedelmük eléri, később pedig túlszárnyalja az amerikai születésű polgárokét. De ennél is figyelemre méltóbb, hogy e bevándorlók gyermekeinek - vagyis a második nemzedék tagjainak — jövedelme meghaladja az amerikai születésű dolgozók gyermekeinek jövedelmét. A harmadik nemzedékre azonban a „külföldi” státus hatásai megszűnnek, és az egyének jövedelme egyenlővé válik más amerikai születésű polgárok jövedelmével. Bár Chiswick felismeréseinek bizonyos aspektusait máig vitatják és tanulmányozzák, eredményei az USA gazdasági életének „olvasztótégely-elméletét” támasztják alá. Nyilvánvalóan nagy jelentősége lenne, ha más országokban is megvizsgálnák a bevándorlók gazdasági sikerességét.

Kutatásai során Becker és Tomes végezte a legjelentősebb teoretikus munkát azon a területen, hogyan megy végbe a családon belül a vagyon és a gazdasági státus generációk közötti átruházása. Közös elméleti munkájuk közvetlenül a generációk közötti kapcsolatokra irányult a szülők gyermekekkel kapcsolatos preferenciáit, a képességek természetes átörökítését és a szabadon felhasználható erőforrások generációk közötti transzferét vizsgálva. Napjainkig az ő könyvük a vagyon generációk közötti eloszlásának legteljesebb elméleti leírása. A statisztikai elméletből ismert, hogy a képességek örökölhetősége az átlag felé közelítés jelenségét foglalja magában. Tehát az egyik generáció vagyona nem csupán a nem emberi vagyon transzfereihez és az emberi tőkébe történő befektetésekhez kapcsolódik, hanem az öröklődő sajátosságokhoz is. E két erő interakcióba lép egymással a generációk közötti átruházás mechanizmusában. A nemzedékek gazdasági vagyona annál szorosabban összekapcsolódik, minél több tehetség öröklődik közöttük, és minél nagyobb a szülők hajlandósága, hogy beruházzanak gyermekek emberi tőkéjébe. Az egyik nemzedék vagyonának hatásai a transzfermechanizmus révén átcsoportosulnak a következő nemzedékre. Sőt, érdekes módon számos későbbi nemzedékre is. Tehát elképzelhető, hogy az átlag felé közelítés nem egy, hanem csak több nemzedék után következik be. Amikor kölcsönfelvételi korlátozásokat kényszerítenek erre a struktúrára, akkor még nagyobb állandóság alakul ki, mivel az alacsony jövedelmű családok nem jutnak elegendő erőforráshoz, hogy gyermekek emberi tőkéjébe befektessenek, akiknek így szülőkként kevesebb jövedelmük lesz, mint egyébként lehetne. Ezek a problémák fontosak a társadalmi és gazdasági mobilitás megértéséhez, de csak az utóbbi időben váltak elérhetővé olyan adatok, amelyek alapján empirikusan tanulmányozhatjuk őket. Végül talán ez a kutatás hozza majd az egyik legfontosabb eredményt az emberi tőke elméletében.

A képességekből fakadó torzulások

A másik fontos terület, ahol jelentős kutatási eredmények születtek, a képességek szerepe a gazdasági siker meghatározásában. A fenti döntési modell terminusaiban fogalmazva, a személyek közötti tehetségbeli különbségek megváltoztatják a jövedelem—iskolázottság viszonyt. Adott iskolázottsági szinten a nagyobb tehetséggel megáldott emberek magasabb jövedelemmel rendelkeznek, mint a kevésbé tehetségesek, így a megfigyelt jövedelem—iskolázottság viszony nem szükségképpen reprezentálja az adott személy számára elérhető hozadékat. Nézzük tehát olyan egyének csoportját, akik egyenlő pénzügyi erőforrással rendelkeznek (a fenti tárgyalás terminusaiban kifejezve, r értéke mindegyikük esetében azonos). Ha az iskolázottságot kiegészíti a tehetség, akkor a tehetségesebb emberek esetében a tanulás hozadékrátája magasabb, és ezért úgy fognak dönteni, hogy többet fektetnek be a tanulásba. A személy, aki a megfigyelés szerint kevesebb tanulást választ, racionálisan cselekszik, mivel ilyen körülmények között a személyes hozam viszonylag kicsi. Ha annak a személynek a jövedelmét, aki kevesebb tanulást választ, összehasonlítjuk annak a személynek a jövedelmével, aki több tanulást választ, akkor ez a hozamok torzított becsléséhez vezet a tehetségbeli különbségeik miatt. A kutatók részletesen megvizsgálták a „képességek torzító hatásának” problémáját.

Az alapproblémát eredetileg Becker fogalmazta meg a diszkontált folyó jövedelem összehasonlításának korábban bemutatott módszerét használva. Ha $x_0(t)$ azoknak az embereknek a folyó jövedelme, akik a középiskola elvégzése után befejezik tanulmányaikat, $x_1(t)$ pedig azoknak az embereknek a folyó jövedelme, akik továbbtanulnak, akkor $x_1(t)$ valószínűleg a középiskolát végzettek torzított becslése a továbbtanulásuk esetén várható jövedelemről. Amennyiben képességeik átlagosan alacsonyabbak, mint a felsőfokú végzettségűeké, akkor jövedelmük, amellyel továbbtanulásuk esetén rendelkeznének, valószínűleg kisebb lenne, mint $x_1(t)$. Hasonlóképpen, a továbbtanulók magasabb átlagos képességei valószínűvé teszik, hogy $x_0(t)$ lefelé torzított becslése annak a jövedelemnek, amellyel rendelkeznének, ha a középiskola után befejezték volna tanulmányaikat. Tehát $x_1(t)$ és $x_0(t)$ összehasonlítása a tanulás hozadékrátájának felfelé torzított becslését nyújtja mindkét csoport számára.

E torzítás korrekciója érdekében a jövedelemadatokat meg kell tisztítanunk a képességek közvetlen hatásaitól. Sok módszert javasoltak már e célra, és legtöbbjük szerint a hozadékráta kiszámításában a képességek okozta torzítás hatása pozitív ugyan, de viszonylag kicsi (Griliches). Welch eredményei szerint ennek az az alapvető oka, hogy bár a mért képesség közvetlen hatása a jövedelemre pozitív (adottnak véve az iskolai végzettséget), számszerű hatása azonban igen kicsiny. Még egy olyan egyének a jövedelme is csak néhány százalékponttal van az átlag fölött, akinek mért képessége a szórás mértékével haladja meg az átlagot.

A legtöbb kutatás ezen a területen azoknak a képességeknek az indexeire összpontosított, amelyek összefüggnek az IQ-tesztekkel és más, az iskolai teljesítmény előrejelzésére szolgáló mércékkel. Azonban az iskolai teljesítmény és az iskolai osztályzatok jóslására szolgáló mércék nem szükségképpen jelzik megfelelően előre a gazdasági sikerességet. A legkifinomultabb vizsgálatok faktoranalízisen alapuló statisztikai modelleket alkalmaznak, amelyben az IQ-pontokban és más hasonlóban testet öltött mért képességek csupán indikátorai az alapul szolgáló, nem megfigyelt valódi képességeknek. Ezek a vizsgálatok azt mutatják, hogy a „durva” hozadékráta-becslések, melyeket nem igazítottak a tehetségek közötti különbségekhez, csak néhány százalékponttal haladják meg a „valódi” hozadékráta-számításokat. A tanulás hozadékrátája lényeges és nagyságrendjében a befektetés más formáihoz fogható marad még azután is, hogy a képességkiigazításokat elvégeztük.

A képességek torzító hatásával foglalkozó kutatások nagy része feltételezi, hogy a képességek statisztikailag megragadhatók egyetlen tényezőként (statisztikai értelemben). Néhány újabb keletű munka azonban a tehetség soktényezős elméletén alapult, melyben a tehetségnek különböző dimenziói és összetevői vannak. Ez a soktényezős keret ismerős a komparatív előnyök közgazdaságtani elméletéből. A tehetség egydimenziós specifikációja csak abszolút előnyt enged meg, amikor is az az egyén, aki tehetségesebb egy dologban, szükségképpen tehetségesebb minden másban. Ezzel szemben a tehetség komparatív előnyök jellegű specifikációja mind abszolút, mind pedig relatív előnyt megenged. Egy személy igen tehetséges lehet minden dologban (abszolút előny), de bizonyos dolgokban tehetségesebb is lehet, mint másokban. Továbbá, lehet, hogy az abszolút előny nem olyan fontos. Egy nagy zenész nem szükségképpen szakértő olyan nem zenei tevékenységekben,

mint a könyvelés; és a tipikus könyvelőnek rendszerint nincs az átlagosnál jobb zenei képessége. A fenti modell kiterjesztése azt mutatja, hogy az emberek természetes módon olyan foglalkozási és oktatási lehetőségeket választanak, amelyekben kihasználhatják komparatív előnyeiket. Tehát azok, akik úgy döntenek, hogy emberi tőkébe történő befektetéseiket a zenei tevékenységekre összpontosítják, valószínűleg természetből fogva tehetségesebbek a zenében, mint az emberek általában. Hasonlóképpen, azoknak, akik kitanulják a vízvezetékyszerelő szakmát, valószínűleg több műszaki tehetségük van, mint azoknak, akik más szakmát választanak. Az ilyen típusú választási problémák azért kerültek a kutatók érdeklődésének előterébe, mert az oktatással és a foglalkozással kapcsolatos döntések szorosan összefüggnek. Bár még sok munkát kell végezni ezen a területen, a rendelkezésre álló bizonyítékok - legalábbis - összeegyeztethetők a komparatív előnyök és a szakmai szelekció létével. Ha így van, akkor az egyszerű hozadékráta-számításokban a tehetségből adódó torzítás valószínűleg viszonylag kicsi.

A tehetségből adódó torzítás és a szelekció kérdése teljesen más módon merül fel az oktatási szűrést és jelzést tárgyaló szakirodalomban (Spence 1973[34]). A jelzést tárgyaló irodalom - legszélsőségesebb formájában - azt a hipotézist képviseli, hogy az oktatásnak nincs közvetlen hatása a személy készségeinek javulására, hanem egyszerűen olyan információs eszközként szolgál, amely alapján azonosítani lehet a tehetségesebb és a kevésbé tehetséges embereket. Ez a modell a tehetség egydimenziós felfogásán alapul, valamint azon az elképzelésen, hogy az emberek képességeinek és produktivitásának közvetlen megfigyelése igen költséges, és hogy mindenki maga ismeri legjobban saját képességeit. Ilyenformán az oktatás csupán a képességek jelzésére szolgál, ha a tehetségesebb kedvezőbb feltételekkel tudja megvásárolni az oktatási jelzést, mint a kevésbé tehetséges. Ugyanis ekkor az oktatás és a tehetség rendkívül összefügg, és a magasabb jövedelmet, melyre a magasabb iskolai végzettségük révén tesznek szert, az egyensúlyban nagyobb tehetség-produktivitásuk támasztja alá.

Számos megjegyzést kell tennünk ebben az összefüggésben. Az első az, hogy a jelzésmodellnek és az emberitőke-modellnek nagyon hasonló következményei vannak az iskolázás racionális megválasztására vonatkozóan. Valójában egyedül a jövedelem- és az iskolázottsági adatok alapján ökonometriailag megkülönböztethetetlennek tűnnek. A fő különbség normatív, mégpedig az, hogy az iskolázásnak nem sok társadalmi értéke van, amikor csupán jelzésként szolgál, viszont jelentős társadalmi értékkel bír, amikor valódi emberi tőkét termel. Másodszor, az adatok jelentős „zajt” fednek fel az iskolázottság—jövedelem viszonyban. A kutató igen jól dolgozik, ha a variancia lényegének elemzése során a jövedelmek teljes varianciájának egyharmadát meg tudja „magyarázni” olyan megfigyelhető személyes tényezők alapján, mint az iskolai végzettség, a tapasztalat, a képességmércék, a családi háttér. Az iskolázottság—jövedelem viszony nagyon erős a populációs átlagok értelmében, de az előrejelzési hibák igen nagyok az egyes személyek esetében. A személyes előrejelzések esetén előforduló súlyos hibák csökkentik az iskolázottság mint jelzés értékét. Továbbá, ez a tény azt sugallja, hogy a tanulás egyénileg kockázatos beruházás. Harmadszor, amikor a jelzésmodellt kiterjesztjük, nem szükségképpen következik belőle, hogy az iskolázottsági jelzések társadalmilag nem produktívak. Az oktatásnak komoly társadalmi értéke lehet a természetből fogva tehetséges emberek azonosításában, feltéve, hogy az osztályokba sorolásnak és a kiválogatásnak társadalmi értéket tulajdonítunk. Például jelentős mértékű interakció mehet végbe a dolgozók között egy szervezeten belül. Ha így van, akkor a szervezetet strukturálni kell, hogy kialakítsuk a tehetségek optimális *eloszlását* a szervezeten belül; például a legtehetségesebb emberek számára társadalmilag hasznos lehet, ha együtt dolgoznak. Amennyiben arra szolgál, hogy osztályozza az embereket e célokra, az oktatási rendszer kitermeli az emberi tőke egyik formáját (jelen esetben az információt), mely mind egyéni, mind pedig társadalmi szempontból értékes. Végül, ha az oktatás azért értékes, mert segít az embereknek, hogy megtalálják helyüket a gazdaság átfogó rendszerében, akkor ez az érték sohasem kvantifikálható, mégpedig pontosan azért, mert az egyének nem tudnak ilyen sokat önmagukról.

Jelzés és információ

A sok próbálkozás ellenére máig nem született olyan döntő empirikus munka, amely képes megkülönböztetni a tanulásba történő befektetésre vonatkozóan a jelzést, illetve az emberi tőkét hangsúlyozó elképzeléseket. A legtöbb kísérlet azért bukott meg, mert e két megközelítésnek igen hasonló egyensúlyi következményei vannak a jövedelem és az iskolázottság közötti megfigyelt viszonyra nézve; ezért ha valódi előrelépést akarunk elérni, a jövőben a kutatásoknak másra kell irányulniuk. Egy ígéretes terület annak a kérdésnek a vizsgálata, hogy az oktatás milyen közvetlen hatásokat gyakorol a produktivitásra (nem pedig pusztán a jövedelemre). Sokan vizsgálták az oktatási termelési függvényeket, melyek nyilvánvalóan összefüggnek ezekkel a kapcsolatokkal, és azt is gyakran kutatták, hogy az oktatás különböző formái hogyan

befolyásolhatják őket. Néhány bizonyíték például azt mutatja, hogy az iskolaelőkészítő kurzusok segíthetnek legyőzni a szegény otthoni környezet azon hatásait, amelyek gátolják az egyének gazdasági sikerességét. Az oktatási termelés szakirodalmának áttekintését nyújtja Hanusek (1977[16]).

Meglepően kevés kutató próbálta közvetlenül az iskolázottság és a termelékenység közötti kapcsolatot vizsgálni, valószínűleg azért, mert nagyon nehéz adatokat gyűjteni a személyes termelékenység mércéiről, de az a néhány kutató, akinek sikerült ilyen adatokat szerezni, igen lenyűgöző eredményeket kapott. Griliches általános szinten áttekinti ezeket a kérdéseket. A leghatározottabb eredmények azonban a mezőgazdaság területén születtek, egy olyan szektorban, ahol a termelékenység - legalábbis öt évtizede - jelentősen és tartósan növekszik. A farmerek körében a tanulás hozadékrátája tekintélyes. Mivel ezeknek az embereknek a többsége önálló gazdasági tevékenységet folytat, és személytelen versenypiacokon adja el termékeit, nehéz *a priori* érvet találni amellett, hogy a jelzés jelentős szerepet játszik a farmerek tanulási döntéseiben. Továbbá, részletes vizsgálatok mutatták meg, hogyan is alakulnak ki ezek a hozamok. A képzettség farmerek több erőforrás felett rendelkeznek nagyobb farmok formájában. Lehetséges, hogy van közös kapcsolat a családi háttér és a vagyon között. A rendelkezésre álló bizonyítékok azonban azt mutatják, hogy ezek a farmerek az alkalmazott termelési technológiákat tekintve is sokkal hatékonyabbak, és elsősorban azért képzik magukat, hogy megismerjék a mezőgazdaság területén született technológiai újításokat, amelyeket másoknál gyakrabban és gyorsabban át is vesznek. Welch munkái (1976[37], 1978) meggyőzően alátámasztják azt az érvet, hogy a farmerek, mivel képzik magukat, hatékonyabban dolgozzák fel az új információkat. Schultz jelzi, hogy hasonló megállapítások érvényesek a mezőgazdasági termelés nagy részére szerte a világon, és kiterjeszti az érvet, hogy általánosan alkalmazható legyen az élet valamennyi területén.

Nem pénzügyi megfontolások

Az is torzulást idézhet elő a hozadékráta-számításokban, ha limitáljuk a jövedelemadatokat. Egy teljesebb megfogalmazás első megközelítése, ha a várható diszkontált jövedelmet használjuk választási kritériumként. Az ideális választási index a diszkontált várható *hasznosság*, mivel a produktív szolgáltatások, melyeket az emberi tőkét alkotó képzettségek nyújtanak, és a munkakörnyezet nem anyagi aspektusainak fogyasztása között egy munkaviszony teremt kapcsolatot. A teljes kalkuláció során ezen állásfogyasztás-egységek betudott monetáris ekvivalensét bele kell foglalni a jövedelembe. Ugyanez érvényes azokra a képességekre, amelyeket a piaci szektoron kívül hasznosítanak, például az otthoni termelésben (lásd Michael 1982[21]).

Az egyének különböznek abban a tekintetben, hogy az emberi tőke alternatív formái közül melyiknek az alkalmazását részesítik előnyben, és ezért az emberi tőke értékeléseiben megjelenik a bérbeadás. Továbbá, a bizonyítékok azt mutatják, hogy a munkahelyi fogyasztás értéke az iskolai végzettséggel és a képzettséggel növekszik. Azok az állások, amelyek magasabb iskolai végzettséget követelnek, valószínűleg vonzóbbak *mind* pénzügyi, *mind* pedig nem pénzügyi szempontból (ennek bizonyítékait tekinti át Rosen 1986). A közgazdasági elmélet azt sugallja, hogy az emberek jövedelemtermelő képességük egy részét vonzóbb és könnyebb munkákra fordítanak. Amilyen mértékben a munkavégzést kényelmesebbé tevő dolgok értéke az iskolai végzettséggel nő, annyiban a megfigyelt jövedelem a magasabb iskolai végzettségűek teljes jövedelmének és a tanulás mért hozadékrátájának lefelé torzított becslése.

Ezek a problémák még élesebben merülnek fel, amikor azt vizsgáljuk, hogyan kell kezelni a ledolgozott órákat a hozadékráta-számításokban. Ha például a kalkulációkban csak a megfigyelt jövedelmet használjuk fel, akkor az olyan csoportok esetében, mint az orvosok, úgy találjuk, hogy tanulmányaik hozadékrátája magas, az olyan csoportok esetében viszont, mint a tanárok, azt találjuk, hogy tanulmányaik hozadékrátája jóval alacsonyabb. Az orvosoknak azonban rendkívül hosszú a munkaidejük, talán 40 százalékkal is több munkaórát dolgoznak, mint a tipikus dolgozó; a tanárok viszont szinte minden más dolgozónál kevesebb munkaórát teljesítenek; nyáron például nem dolgoznak. E különbségek megfelelő kezelése érdekében ítéleteket kell alkotnunk a szabadidő betudott értékéről. Ha a szabadidőt a bérszála szerint értékeljük, akkor a pontos számítás a „teljes” jövedelemre utal a ledolgozott órák valamilyen közös mércéje alapján. Hasonló megfontolások érvényesek a növekedés-számítási kalkulációkra: a képzettség és az emberi tőke tartós növekedése együtt jár az alkalmazottak munkaidejének tartós csökkenésével. A megnövekedett „szabadidő” mennyiségének és minőségének betudott értékét minden jóléti mércében számításba kell venni. Ha a számítás bázisaként kizárólag piaci tranzakciókat használunk, akkor az is világossá válik, hogy az emberi tőke jelentős értéket képvisel az otthoni termelésben azoknak az embereknek, különösen a nőknek a körében, akiknek tevékenysége a nem piaci és a piaci szektor között váltakozik.

A foglalkozás megválasztása

Az eddigi tárgyalás során arra összpontosítottam, hogy a formális iskolázottság milyen szerepet játszik az emberi tőke termelésében. A szakirodalom egy kicsi, de fontos része arra használta ezeket az elképzeléseket, hogy segítségükkel a foglalkozás megválasztását elemezze, különösen az értelmiségiek körében. Az első, még napjainkban is jelentős munkát ezen a területen Friedman és Kuznets végezte, akik a jogi, az orvosi és a fogorvosi pálya választását elemezve kidolgoztak egy általános fogalmi keretet a vagyónmaximalizálás és a hozadékráta-számítás terminusaiban. A későbbi munkák, melyek közül különösen Freeman munkája jelentős, modern idősoros statisztikai módszereket alkalmaztak ezekre a problémákra, különösen arra koncentrálva, hogy a jövedelemkitátásoknak milyen szerepük van abban, hogy az emberek vonzódnak valamilyen foglalkozáshoz, illetve visszariadnak valamilyen foglalkozástól.

Az emberi tőkét hangsúlyozó megközelítés azt mutatja, hogy a hosszú távú jövedelemkilátások fontos szerepet játszanak a fiatalok szakmaválasztásaiban, és hogy a rövid távú és átmeneti ingadozások következménye nem jelentős, mivel alig befolyásolják az életpálya egésze során várható vagyont. Mindazonáltal a téma szakirodalmának központi felismerése, hogy az aktuális piaci feltételek hatással vannak a foglalkozás megválasztására, és hogy valamely konkrét foglalkozás esetén a kínálat viszonylag rugalmas a folyó bérekre nézve. A hosszú távú kilátások hatásait sokkal nehezebb empirikusan elkülöníteni, mivel a várakozások specifikus megfogalmazásaitól, valamint a jövőbeli jövedelemre vonatkozó várakozások és a jelenlegi, illetve múltbeli várakozások megvalósulása közötti kapcsolattól függnek. Ha döntését követően az egyén „be van zárva” foglalkozásába, akkor a közgazdasági elmélet szerint döntését szükségképpen hosszú távú várakozásai határozzák meg elsődlegesen. Mivel az eredmények szerint a jelenlegi kilátások lényegesek a foglalkozás megválasztása szempontjából, a képzést követően jelentős mobilitást és pályamódosítást várhatunk. Sok jogász például a formális jogi szakma keretein kívül kamatoztatja tudását, vagy kiegészítő jelleggel az üzleti szektorban is munkát vállal. Az ex-post mobilitás lehetőségeinek természete és kiterjedtsége azonban még további alapos vizsgálatra szorul.

Tanulás a tapasztalatokból

Elméleti nézőpontból tekintve a formális oktatással kapcsolatos döntések csak részben adnak magyarázatot az emberi tőke felhalmozására és a szaktudás fejlődésére. A beruházás nem ér véget az iskolai tanulmányok befejezésével: egy másik értelemben csak ekkor kezdődik. Ebben az értelemben a formális iskolai tanulmányok pusztán megeremtik az alapjait annak, hogy az egyén a munkahelyi képzés révén specifikus szaktudást tudjon felhalmozni, és tanulni tudjon a konkrét munkaszituációkból. Az emberi tőkét tárgyaló szakirodalom nagyon tágra értelmezi a „munkahelyi képzés” fogalmát. A fogalomnak csupán kis részét teszik ki a formális képzési programok, a tanonckodás és más hasonló. A fogalom tartalmának legnagyobb része a tapasztalatokból való tanulásra függ össze. A fogalom e tág, mindent magában foglaló értelmezését alátámasztja az az állandó megfigyelés, hogy a jövedelmek az életút során fejlődnek. A jövedelmek életkor szerinti strukturálódása figyelemre méltóan szisztematikus mintákat mutat. A jövedelem az első néhány munkával töltött évben gyorsan emelkedik, az életpálya közepe felé a növekedési ráta azonban csökkenni kezd, a nyugdíjba vonulás közeledtével pedig negatív fordulatot vesz. A paneladatokban a bérátak az egész életpálya alatt emelkednek, de a növekedési ráta az első években a legnagyobb. E megfigyelések egyik vonzó interpretációja szerint a jövedelem azért emelkedik a munkatapasztalatokkal, mert a teljes életpálya során növekszik a termelékenység és egyre nagyobb emberi tőke halmozódik fel.

E minták vizsgálatának termékeny empirikus megközelítését dolgozta ki Jacob Mincer (1974[24]). Mincer kiterjeszti a fenti oktatási modellt. Konceptiója szerint az egyén életútja minden pontján hoz döntéseket az emberi tőkéjébe történő beruházásokról. Azok a dolgozók, akik úgy döntenek, hogy többet fektetnek be, vállalják, hogy fiatal korukban kevesebb jövedelemre tesznek szert, és korábbi beruházásuk hozadékát csak idősebb korukban élvezik majd magasabb jövedelem formájában. Az egyén lényegében egy vízszintes és egy „emelkedő” tapasztalat—jövedelem minta között választ; az első esetben a befektetés kicsi, a második esetben a görbe alacsonyabb pontról indul, és akkor emelkedik magasabbra, ha a beruházás nagy. Az emberi tőke teljes hozadékának kiszámítása érdekében Mincer kidolgozta az „előzés” fogalmát. Mincer alap gondolata a smith-i kompenzációs alapelv kiterjesztése olyan befektetésekre, mint a munkahelyi képzés. Tegyük fel, hogy tanulmányai befejezését követően sokféle befektetési lehetőség áll egy személy előtt. Ha nem hajt végre semmilyen további befektetést, akkor a tapasztalatból származó jövedelmének görbéje viszonylag lapos. A beruházás nagyságával a

jövedelem—tapasztalat görbe meredeksége növekszik, ordinátakülönbsége pedig csökken. Ennélfogva a befektetési szint az életkorra eső jövedelemgörbék egész csoportját definiálja, melyek nagyjából egy közös, „előzési” pontnak nevezett metszőpont körül forognak, amennyiben a piaci egyensúlyban a vagyon megközelítőleg független a befektetéstől.

A modellnek van egy nagyon határozott empirikus előrejelzése, mégpedig az, hogy az olyan egyének csoportjában, akik azonos szintű iskolai végzettséggel rendelkeznek, de eltérő mértékű iskola utáni beruházást hajtottak végre, a jövedelmek interperszonális varianciájának csökkennie kell a tapasztalatokkal az előzési pontig, utána pedig növekednie kell. Ezeket a szisztematikus varianciamintákat a kutatók sokféle adatforrásban kimutatták. Az a feltevés, hogy a munkahelyi befektetések teljesen kiegyenlítőek, és hogy az emberi vagyon valamennyi befektetési út esetében azonos, lehetővé teszi, hogy a teljes befektetést felbontsuk formális oktatási és munkahelyi komponensre. Mincer arról számol be, hogy a befektetés munkahelyi összetevője jelentős, a teljes befektetés egyharmadát teszi ki, vagy még annál is többet.

Az emberi tőke teljes oktatás—tapasztalat modelljének fontos következményei vannak a szegénység és a jövedelemelosztás elemzése szempontjából. Röviden összefoglalva, az emberi tőke elmélete azt sugallja, hogy az egyenlőtlenség megértéséhez a teljes élet alatt szerzett jövedelmet kell figyelembe vennünk. Amennyiben az életkor—jövedelem minták az emberi tőkébe történő racionális befektetések eredményei, félrevezető, ha éves, ki nem igazított keresztmetszeti jövedelemadatokat használunk az egyenlőtlenség elemzéséhez. Ekkor ugyanis azokat a fiatalokat, akik jelenleg intenzív befektetéseket végeznek, és így folyó jövedelmük alacsony, tévesen a szegények közé sorolnánk, pedig nem tekinthetők szegényeknek, ha az egész életpályája alatt szerzett jövedelmet vesszük figyelembe. Ezeknek az életpályával összefüggő kérdéseknek még nem szenteltek elegendő figyelmet az egyenlőtlenség társadalomjóléti következményeivel foglalkozó kiterjedt szakirodalomban, annak ellenére, hogy Paglin (1975[26]) konkluzív módon kimutatta, hogy fontos következményeik vannak az egyenlőtlenség mérése szempontjából. Ha az egész életpályát figyelembe vevő megközelítést fogadjuk el, akkor a valódi egyenlőtlenség Gini koefficiensen alapuló becslései kisebbek azoknál a becsléseknél, amelyeket akkor kapunk, ha a számításokban csupán a folyó jövedelmeket használjuk.

A paneladatokon alapuló egyéni jövedelmek dinamikus struktúráját vizsgáló, részletesebb ökonometria munkák segítenek megválaszolni azt a kérdést, hogy a szegény-státus mennyiben állandó vagy átmeneti az életpálya egésze során. Az eddigi legkifinomultabb vizsgálat (Lillard és Willis 1978[19]) a jövedelmeket különböző összetevőkre bontja. Az egyik összetevőt a személyek olyan mérhető sajátosságai alkotják, mint az iskolázottság és a tapasztalat, melyek az emberi tőkét tükrözik. A másik összetevő a „személy hatása”, mely a tehetség, az egészség és más olyan kapcsolódó tényezők nem mért komponenseit foglalja magában, amelyek állandóan befolyásolják az egyén másokhoz viszonyított jövedelemtermelő képességét. Végül, a harmadik összetevő tűnékenyebb különbségeket tükröz, olyan tényezőket, mint a szerencse és más olyan véletlenszerű események, melyek csupán időlegesen állnak fenn. Mindegyik komponens a jövedelmek teljes varianciájának egyharmadáról ad számot. Mivel a mérhető tényezők - az emberi tőke elmélete szerint - nagyjából kiegyenlítik a korábbi beruházásokat, és az átmeneti hatások csak kis mértékben befolyásolják az életpálya egészére jutó vagyont, így az életpályára eső jövedelem teljes varianciájának körülbelül egyharmada tulajdonítható a személyek közötti tartós különbségeknek vagy a „tisztá” egyenlőtlenségnek. Ez kétségtől teljesen más kép, mint amit az aktuális jövedelmek keresztmetszeti vizsgálatával kapunk.

Az emberi tőke elméleti keretén belül az életkor-jövedelem profilok megértésének más megközelítései formálisabb tőkeelméleti struktúrát használtak. E megközelítésekben az emberi tőke összekapcsolódik a képzettség látens tőkéjével, a befektetés pedig a képzettség megszerzésével és a tanulással. Az egyénnek fel kell adnia jelenlegi jövedelmének egy részét annak érdekében, hogy tanuljon és ezáltal növelje képzettségtőkéjét, melyet később bérbe adhat. Az optimális befektetési program maximalizálja az életpályára eső jövedelem jelenértékét. A probléma alapvető szerkezetét Ben-Porath (1967[4]) fogalmazta meg elsőként egy fontos tanulmányában. Ben-Porath a befektetés-ellenőrzést olyan választásnak tekintette, melynek során a személy arról dönt, hogyan osztja el idejét a munka és a befektetés között. Ben-Porath elképzelésének kiterjesztéseként Rosen (1972) ezt olyan döntésként kezeli, melynek során az egyén eltérő tanulási környezetet és lehetőségeket nyújtó foglalkozások közül választ. Azoknak a foglalkozásoknak az esetében, amelyek több tanulási lehetőséget kínálnak, a bér alacsonyabb, és a befektetési programot az egyre magasabb pozíciók „fokozatos” megszerzésével hajtják végre.

A probléma e tőkeelméleti megfogalmazásának erénye, hogy megmutatja a konceptuális kapcsolatot a tőke- és növekedélmélet, valamint az emberi tőke elmélete között. E megközelítés általánosságának azonban az az ára, hogy kevésbé pontos előrejelzéseket nyújt. Tehát úgy tűnik, joggal állíthatjuk, hogy azok a munkák, melyek megpróbálták

empirikusan alkalmazni ezeket a szigorú elméleteket, nem tudtak kielégítő információkat meríteni a megfigyelt életkor-jövedelem mintákból: Úgy tűnik, más fontos erők is befolyásolják ezeket a mintákat. A kutatók számos lehetőséget javasoltak. Az egyik az információszerzésbe való beruházáshoz és a tartós, hosszú távú munkahely kereséséhez kapcsolódik. A munkahely-változtatás sokkal gyakoribb a fiatalabb, mint az idősebb dolgozók körében. Bár a munkahely-változtatás az emberi tőke felhalmozásának egyik formája, és sok vizsgálatot szenteltek ezeknek a kérdéseknek, mindmáig nem sikerült összekapcsolni ezeket a problémákat az itt áttekintett elképzelésekkel. És az emberi tőke elméletének sem sikerült adekvát módon megbirkóznia azzal a ténnyel, hogy az állásminták jellemzően diszkrét ugrásokat és „előre lépéseket” mutatnak, ahol az emberi tőkén alapuló szolgáltatások minden egyes lépésben változáshoz vezetnek. A magasabb pozíciókért folytatott verseny megfelelően kezelhető az emberi tőke elméletének keretén belül, de még kevés elemzés született ezen a területen.

Az emberi tőke elméletének áttekintése hiányos lenne, ha nem hívná fel a figyelmet arra, hogy a gazdaságtörténészek munkáiban a rabszolgaság értelmezése az emberi tőke elméleteivel párhuzamos fejlődést mutatott, és hogy elgondolásaik fontos alkalmazási lehetőségeket kínálnak. A megközelítés legfőbb példája Fogel és Engerman (1974[9]) munkája. Empirikus kutatásuk nem a jövedelmekre, hanem az emberi tőke közvetlen értékeléseire összpontosult. A tőkeértékelés alapelveit olyan kérdések vizsgálatára használták, mint például az, hogy beavatkozás hiányában a rabszolgaság mint gazdasági intézmény hosszú távon gazdaságilag életképes-e. Továbbá, az úr-rabszolga viszonyban rejlő belső konfliktus miatt néhány fontos és érdekes hivatali problémával is szembesülnünk kell. A konfliktus azért alakul ki, mert a tulajdonos természetesen több munkát követel, mint amennyit a rabszolga el kíván végezni. Az ilyen jellegű konfliktusok megoldása érdekében különféle - büntetések és jutalmakat egyaránt magukban foglaló - intézmények jöttek létre. Meg kell említeni még a gazdaságtörténészek (pl. Galenson 1981[13]) szerződéses szolgáltatással kapcsolatos kutatásait is, melyek a szerződéses szolgáltatást a tőkepiaci tökéletlenségekre adott válaszként elemezték. Egy ember például önként évekre szolgának szegődött, így fizetve egy kölcsönért, melyből szállítási szolgáltatást kívánt nyújtani az Újvilágban. A visszafizetést az biztosította, hogy a kölcsönt nyújtó fél jogilag érvényes követeléssel rendelkezett a személy szolgáltatásaira a szerződésben meghatározott időszakban.

Demográfiai hatások

Az utóbbi években egyre többen felismerték az emberi tőke és a gazdasági demográfia közötti kapcsolatot. Ez benne rejlik a családok azon szerepében, hogy egyszerre termelői és finanszírozói az emberi tőkebefektetéseknek. A legutóbbi idők két fontos fejleménye erősen ezeken a kapcsolatokon nyugszik.

Az első azzal függ össze, hogy a második világháború utáni időszakban az Egyesült Államokban hatalmas demográfiai változás („baby boom”) zajlott le a népesség korstruktúrájában. A tanulás hozadékrátája feltűnően állandó maradt harminc éven keresztül, annak ellenére, hogy ebben az időszakban hatalmas mértékű növekedés következett be az oktatásban. Freeman azonban úgy találta, hogy az 1960-as évek végén csökkenni kezdett a hozadékrátája. A jelenleg rendelkezésre álló adatok azt mutatják, hogy az 1970-es évektől kezdődően egy 10-12 éves periódusban a hozadékrátája csökkent néhány százalékponttal, de később fokozatosan visszatért a korábbi szintre. Ennek legjobb magyarázatát Welch (1978) fogalmazta meg, aki szerint a jelenség azzal függ össze, hogy fokozódott az állásokért folytatott verseny a jelentkezők számának függvényében:

A dolgozó népesség stabil koreloszlása a munka- és álláslehetőségek természetesen stabil fejlődését biztosítja az emberek számára az aktív évek teljes időszakára. Az életpálya során nemcsak az emberi tőke szintje változik meg, hanem természete és produktív szerepe is. A fiatalabb dolgozók más feladatokat látnak el és másfajta felelősséget viselnek, mint az idősebbek. Ennélfogva a munkaerőpiacon erősen korhoz kötött az emberi tőke különböző formáinak kínálata és a különböző formák közötti verseny. Tehát amikor az 1950-es években, a népességgrobbanás idején született fiatalok az 1960-as és az 1970-es években beléptek a munkaerőpiacra, az iskolázott fiatal dolgozók megnövekedett kínálata csökkentette a berrátát és a tanulás hozadékrátáját. Ezek a hatások szétterjedtek, ahogy a hatalmas munkavállalói sereg egyre idősebb lett, és a munka struktúrája megváltozott, hogy alkalmazkodjon nagy számukhoz. Az ezen a területen végzett kiterjedt kutatások azt bizonyítják, hogy a hozadékokat és a berrátákat befolyásolja a munkavállalók száma. E kutatásoknak fontos következményei lesznek az emberi tőke elméletének jövőbeni fejlődésére, mivel megkövetelik, hogy figyelembe vegyünk az emberi tőkébe történő heterogén befektetéseket, valamint az életpálya során megszerzett képzettségek különböző fajtáinak kialakulását és fejlődését. Végül soron annak vizsgálatát követelik meg, hogyan szerveződik és strukturálódik maga a munka.

Az emberi tőke és a diszkrimináció

Végül meg kell említeni egy másik fontos megközelítést, mely némiképp hagyományosabb elméleti alapokon nyugszik. Ez a megközelítés azt vizsgálja, hogy az emberi tőke milyen szerepet játszik a férfiak és a nők bére közötti megfigyelt különbségben, de végső soron a munkaerőpiaci diszkrimináció kérdéseire kapcsolódik. Az ezen a területen végzett kutatások szilárd empirikus számításokon alapulnak. A szóban forgó megközelítés elsősorban arra próbál magyarázatot találni, hogy a nők miért keresnek kevesebbet, mint a férfiak, még akkor is, amikor a foglalkozási státusz és a munkával töltött idő különbségeit figyelembe vettük. Az egyik lehetséges magyarázat a nőkkel szembeni munkaerőpiaci diszkrimináció. Azonban sokkal rejtettebb erők is működhetnek. Mincer és Polachek (1974[25]) kidolgozott egy alternatív magyarázatot arra a megfigyelésre alapozva, hogy a nők jövedelem—tapasztalat görbéje laposabb, és sokkal kisebb növekedést mutat az életpálya során, mint a férfiaké, és ezt a jól ismert ténnyel magyarázták, hogy a nők az otthoni munkamegosztásból, a gyermekszülésből és a gyermeknevelésből adódóan hagyományosan kevésbé kötődnek munkahelyükhöz.

Egy befektetés értéke hasznosításának arányában növekszik. Vegyünk két személyt: az egyik intenzív módon, a másik kevésbé intenzív módon kívánja felhasználni megszerzett képzettségét. Tegyük fel továbbá azt is, hogy a képzettség megszerzésének költsége nagyjából független későbbi felhasználásától. Tehát a befektetés hozadékrátája az intenzív felhasználó esetében nagyobb, és így ő többet fog a képzésébe befektetni. Mindezt úgy alkalmazhatjuk a nők és a férfiak közötti bérkülönbségre, ha a képzettség hasznosításának intenzitását összekapcsoljuk az egyén mint munkaerő elkötelezettségével és a ledolgozott órák számával. Amennyiben a férjezett nő mind a piacon, mind pedig a háztartásban dolgozik, az a tendencia érvényesül, hogy a munkaerőpiaci képzettségekbe kevesebbet fektet be, mint a munkaerőpiacon kívül hasznosítható képzettségekbe. Adottnak tekintve a házasság uralkodó intézményét, ennek épp az ellenkezője igaz a férfiakra. Ezek az eltérő ösztönzők magyarázattal szolgálhatnak a férfiak és a nők jövedelemmintái közötti különbségre éppúgy, mint a férfiak magasabb átlagbére. A női munkaerő-kínálat vizsgálatai alátámasztják ezt, meggyőző bizonyítékokat nyújtva arra, hogy a férjezett nők munkaerőpiaci tevékenységét komolyan korlátozzák gyermekneveléssel összefüggő feladataik. Mincer és Polachek közvetlen empirikus alátámasztást is nyújtott, bebizonyítva, hogy azoknak a nőknek a jövedelme, akik sohasem voltak férjnél, megközelíti a férfiak jövedelmét.

Jelenleg is komoly kutatások folynak ezekkel az elméletekkel kapcsolatban (lásd például *Journal of Labor Economics*, 1985). Az emberi tőkét hangsúlyozó megközelítés annyit kétségkívül megmutat, hogy ezek a kérdések bonyolultabbak annál, mint első látásra tűnnek. De azért van még jó néhány megoldatlan kérdés. Annak ellenére, hogy az elmúlt két évtizedben jelentősen növekedett a nők munkaerő-piaci részvétele, a férfiak és a nők egymáshoz viszonyított bére még nem változott jelentősen az Egyesült Államokban, bár bérük sok országban már megközelíti a férfiakét. Ez részben talán annak tudható be, hogy a különböző országokban eltérő jelentőségű a kormányzati szektor a nők munkaadójaként, és egyes országokban törvénybe foglalták, hogy a férfiaknak és a nőknek azonos munkáért egyenlő bért kell fizetni. A kérdésre azonban még nem született határozott válasz.

E tanulmány kezdetén említettem, hogy az emberi tőke elméletének fejlődése részben a gazdasági növekedés forrásainak, részben pedig a gazdasági jutalmak elosztásának vizsgálatából indult ki. Jelentős fejlődés ment végbe mindkét területen. E két területet azonban még nem sikerült világosan összekapcsolni. A jövőbeni kutatásnak meg kell birkóznia azzal a kérdéssel, hogy az emberi tőke megszerzésére sarkalló magánösztönzők hogyan befolyásolják a produktív tudás társadalmi készletének elérhetőségét, és hogy a társadalmi tudásban lezajló változások hogyan öltönek testet a következő nemzedékek képzettségében.

Bibliográfia

- [1] Ashenfelter, O.. *Estimating the effect of Training programs on earnings. Review of Economics and Statistics* 60(1), február. 1978. 47-57. . .
- [2] Becker, G.. *Human Capital*. 1964. 1975. 2. kiad.. Columbia University Press. New York.
- [3] Becker, G. és Tomes, N. *An equilibrium theory of the distribution on income and intergenerational mobility. Journal of Political Economy* 87(6) december. 1978. 1153-89.

- [4] Ben-Porath, Y.. *The production of human capital and the life cycle of earnings. Journal of Political Economy* 75(4), 1. rész, augusztus. 1967. 352-65.
- [5] Blaug, M.. *The empirical status of human capital theory: a slightly jaundiced survey. Journal of Economic Literature* 14(3) szeptember. 1976. 827-55.
- [6] Chiswick, B.. *The effect of Americanization on the earnings of foreign-born men. Journal of Political Economy* 86(5) október. 1987. 897-921.
- [7] Denison, E.. *The Sources of Economic Growth in the United States and the Alternatives Before Us*. 1962. Committee for Economic Development. New York.
- [8] Dublin, L. és Lotka, A.. *The Monetary Value of a Man*. 1930. Ronald Press. New York.
- [9] Fogel, R. és Engerman, S.. *Time on the Cross*. 1974. Little, Brown. New York.
- [10] Freeman, R.. *The Market for College-Trained Manpower*. 1971. Harvard University Press. Cambridge, Mass..
- [11] Freeman, R.. *The Overeducated American*. 1976. Academic Press. New York.
- [12] Friedman, M. és Kuznets, S.. *Income from Independent Professional Practice*. 1954. Princeton University Press. Princeton.
- [13] Galenson, D.. *White Servitude in Colonial America*. 1981. Cambridge University Press. Cambridge.
- [14] Griliches, Z.. *Notes on the role of education in production functions and growth accounting. In: L. Hansen (szerk.) Education, Income and Human Capital*. 1970. National Bureau of Economic Research. New York.
- [15] Griliches, Z.. *Estimating the returns to schooling: some economic problems. Econometria* 45(1), január. 1977. 1-22.
- [16] Hanushek, E.. *A Reader's Guide to Educational Production Functions*. 1977. Institution for Social Policy Studies, Yale University.
- [17] Kendrick, J.. *The Formation and Stocks of Total Capital*. 1976. National Bureau of Economic Research. New York.
- [18] Knight, F.. *Diminishing returns from investment. Journal of Poitical Economy* 52, március. 1944. 26-47.
- [19] Lillard, L. és Willis, R.J.. *Dynamic aspects of earnings mobility. Econometrica* 46(5), szeptember. 1978. 985-1012.
- [20] Marschall, A.. *Principles of Economics*. 1920. 1930. 8. kiad.. Macmillan. London.
- [21] Michael, A.. *Measuring non-monetary benefits of education: a survey. In: W. McMahon és T. Ceske (szerk.) Overcoming Inefficiency and Inequity*. 1982. University of Illionos Press. Urbana.
- [22] Miller, H.. *Annual and lifetime income in relation to education, 1929-1959. American Economic Review* 50, december. 1960. 962-86.
- [23] Mincer, J.. *Investment in human capital and personal income distribution. Journal of Political Economy* 66, augusztus. 1958. 281-302.
- [24] Mincer, J.. *Schooling, Experience and Earnings*. 1974. Columbia University Press. New York.
- [25] Mincer, J. és Polachek, S.. *Family investment in human capital: earnings of women. Journal of Political Economy* 82(2), II. rész, március-április. 1974. S76-S108.
- [26] Paglin, M.. *The measurement of trend of inequality: a basic revision. American Economic Review* 65(4), szeptember. 1975. 589-609.

- [27] Petty, W.. *Political Arithmetic*. In: C. Hull (szerk.) *Economic Writings of Sir William Petty, I. kötet*. 1676. 1899. Cambridge University Press. Cambridge.
- [28] Rosen, S.. *Human capital: a survey of empirical research*. In: R. Ehrenberg (szerk.) *Research in Labor Economics, I. kötet*. 1977. JAI Press. Greenwich, Conn..
- [29] Rosen, S.. *The theory of equalizing differences*. In: O. Ashenfelter és R. Layard (szerk.) *Handbook of Labour Economics*. 1985. North-Holland. Amsterdam.
- [30] Sahota, G.. *Theories of personal income distribution: a survey*. *Journal of Economic Literature* 16(1), március. 1978. 1-55.
- [31] Schultz, T.. *Investment in human capital*. *American Economic Review* 51, március. 1961. 1-17.
- [32] Schultz, T.. *The value of ability to deal with disequilibria*. *Journal of Economic Literature* 13(3), szeptember. 1975. 827-46.
- [33] Smith, A.. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (Magyarul: *A nemzetek gazdagsága*. Budapest: KJK, 1992). 1776. 1947. Modern Library Edition. Random House. New York.
- [34] Spence, M.. *Job market signaling*. *Quarterly Journal of Economics* 87(3), augusztus. 1973. 355-74.
- [35] Walsh, J.. *Capital concept applied to man*. *Quarterly Journal of Economics* 49, február. 1935. 255-85.
- [36] Welch, F.. *Education in production*. *Journal of Political Economy* 78(1), január-február. 1970. 35-39.
- [37] Welch, F.. *Ability test and measures of differences between black and white Americans*. 1976. Rand Corporation.
- [38] Welch, F.. *Effects of cohort size on earnings: the baby boom babies' financial bust*. *Journal of Political Economy* 87(5) II. rész, október. 1979. S65—S97.
- [39] Willis, R.. *Wage determinants: a survey and reinterpretation of human capital earnings function*. In: O. Ashenfelter és R. Layard (szerk.) *Handbook of Labour Economics*. 1986. North-Holland. Amsterdam.
- [40] Willis, R. és Rosen, S.. *Education and self-selection*. *Journal of Political Economy* 87(5), II. rész, október. 1978. 565-597.

Társadalmi tőke és megszerzett foglalkozási státusz¹²

Flap, H. D.
de Graaf, N. D.

1. Társadalmi kapcsolatháló és esélyegyenlőtlenség

Tanulmányunk egy általánosabb kutatási program része, amelyik a hollandiai rétegződés és mobilitás kutatására irányul (vö. Ultee 1984[30]). A rétegződés és mobilitás kutatásához a legjobb gondolati keretet a weberi hagyományban kell keresnünk. A weberi rétegződésmóddal központi gondolata szerint az egyéni életesélyek a társadalomban előforduló hatalmi viszonyoktól függenek. Mindenkinek az a célja, hogy javítson életkörülményein, és minél több hatalommal rendelkezik valaki, annál több sikerrel fogja életesélyeit javítani. Weber a hatalom három fajtáját különböztette meg: a gazdasági, a szimbolikus és a politikai hatalmat. A hatalom megoszlása az osztályok, rendek és pártok létében mutatkozik meg, amely csoportok tagjai bizonyos mértékű gazdasági, szimbolikus és politikai hatalommal rendelkeznek (Weber 1921[31], pp. 631-641).

Tanulmányunk főképp ahhoz a problémához kapcsolódik, hogy milyen szerepe van a társadalmi kapcsolathálóknak az elosztási folyamatokban. Az elmúlt években a társadalmi kapcsolatháló-kutatás azt tanulmányozta, milyen hatást gyakorolnak a társadalmi kapcsolatháló az élet különböző területein (vö. Flap 1985[10], pp. 1-10). A munkaerőpiaci viselkedés amerikai irodalmában (pl. De Schweinetz 1932[27], Reynolds 1951[26], Parnes 1954[25], Lipset és Bendix 1954[23], Sheppard és Belitsky 1966[28]) már régóta ismert, hogy sokkal több ember jut állásához személyes csatornákon keresztül mint azt általában feltételezték. Ugyanez a következtetés vonható le a sokkal frissebb holland irodalom alapján is (Munkaerőfelvétel 1975[6], Jehoel-Gijsbers 1978[17], Faase 1981[9]). Ezeknek a tényeknek az alapján feltehetjük a kérdést, hogyan befolyásolják a társadalmi kapcsolatháló a megszerzett foglalkozási státust, és hogyan magyarázhatók meg ezek az összefüggések.

A Weber által említett három hatalomfajta mellett egy negyedik, a társadalmi hatalom is megkülönböztethető. Az emberek személyes kapcsolathálói és az ezeken keresztül mobilizálható erőforrások társadalmi tőkeként foghatók fel. Ez az egyik alapfogalma a társadalmi tőke-elmélet most kialakuló kutatási programjának (Bourdieu 1980[4], Lin 1982[20], Flap 1985[10]). A társadalmi kapcsolatháló társadalmi tőkeként való értelmezése vezet ahhoz a hipotézishez, hogy minél több társadalmi tőkével rendelkezik valaki, annál jobb lesz az életminősége. Következésképpen a több társadalmi tőkével rendelkező egyének általában jobb állást tudnak szerezni, mint azok, akik kevesebb társadalmi tőkével rendelkeznek. Ha a társadalmakat tekintjük az elemzés egységének, akkor ez a tétel így fogalmazható meg: minél nagyobb a társadalmi tőke eloszlásában mutatkozó egyenlőtlenség, annál nagyobb a vonzó foglalkozások eloszlásában mutatkozó egyenlőtlenség. Célunk az, hogy empirikusan teszteljük ennek az absztrakt és általános hipotézisnek az érvényességét.

A társadalmi tőke hatásának legalább három aspektusát különíthetjük el: a nagyobb társadalmi tőke lehetővé teszi a *jobb* állások megszerzését, a nagyobb társadalmi tőke lehetővé teszi a jobb állások *mihamarábbi* megszerzését, végül, a nagyobb társadalmi tőke lehetővé teszi a jobb állások *hosszabb ideig* történő megtartását. Kutatásunkban csak azt vizsgáltuk meg, vajon jobb — konkrétan: magasabb foglalkozási presztízsű — állással rendelkeznek-e azok, akik több társadalmi tőkével rendelkeznek.

¹H.D. Flap—N.D. De Graaf: *Social Capital and Attained Occupational Status*. *The Netherlands Journal of Sociology* (1986) 22:145-161. A tanulmány korábban már megjelent a *Mens en Maatschappij* LX. évfolyamában (1985, 325-344). Fordította: Bartus Tamás.

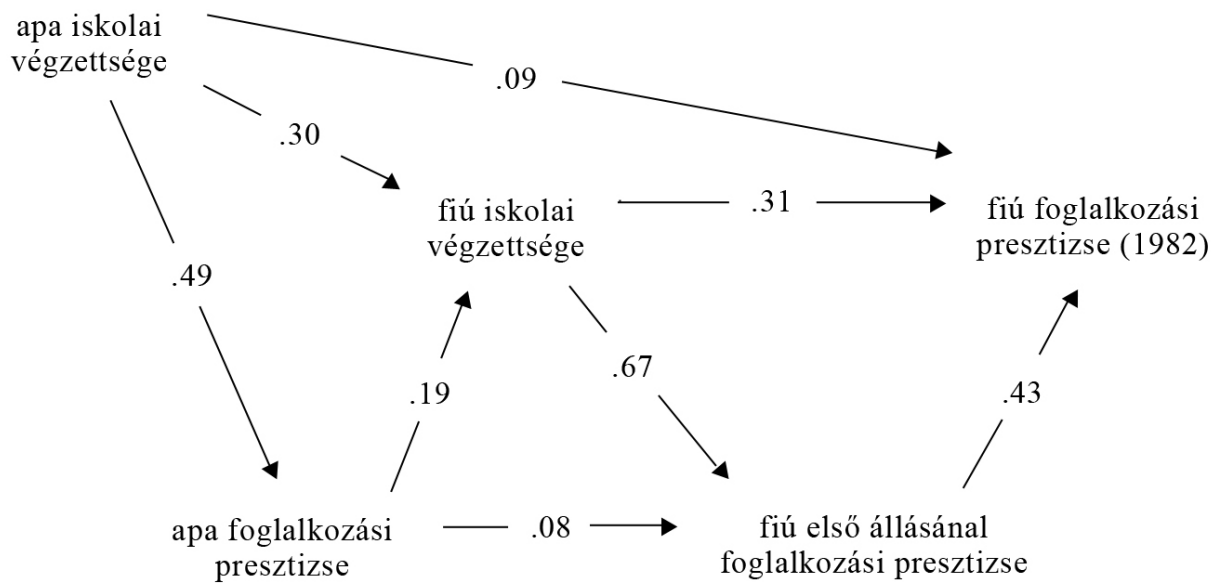
²A tanulmányban használt adatokat a „Foglalkozási Presztízs és Mobilitás Mérése” című kutatási program keretében gyűjtötték, amelyet anyagilag a Holland Tudományos Kutatási Szervezet támogatott (ZWO: no. 58.160). Szeretnénk köszönetet mondani Wil Artsnak, Harry Ganzeboomnak és Wout Ulteenak a tanulmány korábbi változataihoz fűzött hasznos tanácsaikért. Szintén köszönet illeti René Hesselinget az adatok előkészítéséért.

A társadalmi tőke a jövőbeli segítség várható értékével azonos. Ez minden esetben az alábbi három tényezőtől függ: (1) azon *személyek számától*, akik hajlandók segítséget nyújtani, (2) a segítségnyújtás során rendelkezésre bocsátott *erőforrásoktól*, és (3) annak az *elkötelezettségnek a mértékétől*, amely a segítségnyújtás alapjául szolgál. Ez a meghatározás sokkal konkrétabbá teszi a fent említett általánosabb jellegű hipotézist. Minél több ember hajlandó segítséget nyújtani, minél több erőforrást képesek ezek az emberek mobilizálni, és minél inkább elkötelezettek a segítségnyújtásra, annál magasabb lesz adott személy foglalkozási presztízse. Ez a tanulmány csak a társadalmi tőke első két meghatározó tényezőjével foglalkozik.

Az általunk feltett kérdéseket részben már tanulmányozták az Egyesült Államokban. A kortárs amerikai irodalom a társadalmi erőforrásokkal (a barátok és ismerősök iskolázottságával) egészíti ki azt a funkcionista hipotézist, miszerint az ipari társadalmakban a foglalkozási státus legfontosabb meghatározója az iskolázottság.³ Ez a kiegészítés Blau és Duncan (1967[3]) státusmegszerzési modelljére támaszkodik. A modell azokat a fő tényezőket tartalmazza, amelyek hatást gyakorolnak az egyén megszerzett foglalkozási státusára életciklusa során. Blau és Duncan út-diagram formájában mutatták be modelljüket. Az 1. ábra Hollandiára vonatkoztatva mutatja be a modellt (a változók magyarázatához lásd tanulmányunk 2. részét).

Az Egyesült Államokban az útmodell szoros kapcsolatot mutat a segítséget nyújtó barátok és a megszerzett foglalkozási státus között azoknak az egyéneknek az esetén, akik barát okon vagy ismerősökön keresztül jutottak hozzá állásukhoz (Lin, Vaughn és Ensel 1981a[21]). Habár a szóban forgó szerzők nem találtak szignifikáns kapcsolatot a személyes kapcsolatok használata és a megszerzett foglalkozási státus között, a funkcionista paradigma kénytelen lenyelni azt a keserű pirulát, hogy az iskolai végzettség és a megszerzett foglalkozási státus közvetlen kapcsolata megmagyarázható az állás megszerzéséhez segítséget adó személy foglalkozási státusával. Egy olyan univerzális tartalmú normákkal rendelkező ipari társadalomban, mint az amerikai, még mindig érvényes, hogy az iskolázottság mellett - sőt, talán helyett - a jó kapcsolatok nagyon komoly szerepet játszanak az egyéni életesélyek meghatározásában.

³A társadalmi kapcsolatháló mobilitási esélyekre gyakorolt hatása másképpen is elképzelhető. Például minél nagyobb egy társadalmi csoporton belüli integráció, annál szigorúbban követik a csoport normáit. Ezek a normák segíthetik vagy gátolhatják a felfele irányuló mobilitást. A kapcsolatháló és a foglalkozási presztízsz közötti összefüggésre Lin és szerzőtársai (1981a[21]:1166) egy másik javaslatot tettek: a család egyéni iskolázottságra gyakorolt hatását személyes befolyás, különösen a rokoni kapcsolatok közvetítik. Ebben a kontextusban válik érdekessé De Graaf megfigyelése, hogy az általános iskolában mutatott teljesítmény sokkal szorosabb kapcsolatban van a személyes kapcsolatok foglalkozási presztízisével, mint a szülők szocioökonómiai státusával (De Graaf 1985[12]). A szülők arra használhatják társadalmi tőkéjüket, hogy megfelelő pályára állítsák gyerekeiket és segítsék azok későbbi pályafutását (vö. Noll 1981[24]). Kapcsolataikon keresztül a szülők jó iskolát találhatnak gyerekeiknek, valamint többé-kevésbé rejtett befolyást gyakorolhatnak a tanároknak. Ez az elképzelés magyarázatot adhat az apa és a fiú iskolai végzettsége, valamint a fiú iskolai végzettsége és foglalkozása közötti — például a kelet-európai szocialista országokban megfigyelt — szoros összefüggésre (Heath 1981[16]:217-220).



1. ábra - A státusmegszerzés modellje Hollandiában*

* szignifikáns .05 szinten

1. ábra - A státusmegszerzés modellje Hollandiában⁵

Többféleképpen járulhatunk hozzá ehhez a kutatási irányhoz, ha társadalmi tőkeként fogjuk fel a társadalmi kapcsolathálókat. A Lin és szerzőtársai által használt útmodellel szemben az a kifogás vethető fel, hogy nem helyes csak azokat a személyeket bevonni az elemzésbe, akik barátaikon vagy ismerőseiken keresztül találták meg állásukat, hiszen ez az eljárás fordított logikát követ. Ennek megfelelően Lin és szerzőtársai az egyének társadalmi tőkéjének leírása helyett csak az állás megszerzésében segítő személy foglalkozási presztízst tanulmányozták. A holland helyzet empirikus tanulmányozásakor nemcsak Lin és szerzőtársai kutatását ismétljük meg, hanem két fent említett javítást is elvégzünk. A tanulmány felépítése a következő. Először azt vizsgáljuk meg, hogyan szerzik meg állásukat az emberek Hollandiában. Konkrétan, azt fogjuk kideríteni, hogy a holland emberek hány százaléka szerzi állását társadalmi kapcsolatokon keresztül. Ezután azt vizsgáljuk: vajon a társadalmi kapcsolatok használata önmagában jobb állásokat biztosít-e, mint a formális csatornák használata. A státusmegszerzési modell egyéb részeit változatlanul hagyva azt is megvizsgáljuk, mekkora hatása van a megszerzett foglalkozási presztízsről annak a személynek a foglalkozási presztízse, aki segít az állásszerzés során. Végül — és itt módosítjuk Lin és szerzőtársainak kutatását — azt határozzuk meg, hogy mekkora hatása van a társadalmi tőkének a megszerzett foglalkozási presztízsről. Hogy eredményeink összehasonlíthatóak legyenek más kutatások eredményeivel, hivatkozni fogunk Lin és szerzőtársai amerikai és Habich (1984[15]) nyugatnémet munkaerőpiacon végzett kutatásaira.

⁵szignifikáns .05 szinten

2. Empirikus elemzés

2.1. Adatok és operacionalizálás

Az itt használt adatok Sixma és Ultee 1982-ben végzett kutatásából származnak (Sixma és Ultee 1984[29]). Az adatokat egy új holland foglalkozási presztízsskála kifejlesztése céljából gyűjtötték. A véletlen minta a 18 és 65 év közötti holland lakosságra terjed ki. Az adatelemzés céljára a 20 és 65 év közötti munkahellyel rendelkező férfiakat választottunk ki (N = 482), mivel Lin és szerzőtársai (1981a[21]) szintén ezt a csoportot tanulmányozták és eredményeinket ezzel a kutatással szeretnénk összehasonlítani.

Az elemzésben szereplő változók kódolása a következő:

- a. *Iskolai végzettség*: Az 1978-as Standard Oktatási Indexet használtuk. 1. általános iskola (hat év), 2. szakmunkásképző iskola vagy alsóbb-fokú középiskola (három vagy négy év), 3. felsőfokú középiskola (öt vagy hat év), 4. középiskola utáni szakiskola vagy főiskola (négy év), 5. egyetem.⁶
- b. *Foglalkozási presztíz*: A Sixma és Ultee által 1983-ban konstruált presztízsskálát használtuk. A skála értékei 13 pont (szemetes) és 87 pont (sebész) között helyezkednek el.
- c. *Állásszerzés módja*: Az alábbi kategóriákat használjuk: 1. állami munkaközvetítő, 2. munkaközvetítő iroda, 3. felkérés, 4. újsághirdetés feladása, 5. a munkaadók felkeresése, 6. baráti, ismerősi segítség, 7. válasz újsághirdetésre, 8. rokoni segítség.

Az állásszerzés csatornái

Lin és szerzőtársai (1981a[21], p. 1165) háromfajta állásszerzési csatornát különböztettek meg: 1. informális személyes kapcsolatok, „rokonok, barátok, munkatársak, beleértve az egykori és távoli (pl. apa barátja, egy barát barátja) kapcsolatokat is”, 2. formális csatornák, amelyeket „az álláskereső és álláslehetőségek találkozásának speciális céljára hoztak létre”, 3. a munkaadók közvetlen megkeresése.

Az 1. táblázat kategóriáinak segítségével rekonstruáltuk Lin és szerzőtársai fenti tipológiáját. Az informális csatorna a 3., 6. és 8. kategóriát foglalja magába. A közvetlen módszer az 5. kategóriának felel meg. A többi kategóriát formális csatornának tekintjük. A táblázatban található százalékok kiszámításánál kihagytuk azokat, akik másképp találták meg állásukat.⁷

⁶Az iskolai végzettség változó kódolásával kapcsolatban meg kell jegyeznünk, hogy nem Lin és szerzőtársai kódolását használtuk. Ugyanis a holland esetben a Standard Oktatási Index jobban tükrözi az iskolázottságot, mint az iskolában eltöltött évek száma. Hollandia abban különbözik az Egyesült Államoktól, hogy nem mindenki jár ugyanolyan fajta „főiskolába”.

⁷Ennek oka az, hogy nem lehetett kideríteni, hogy ezek az egyének formálisan vagy informálisan jutottak hozzá állásukhoz.

1. táblázat - Az első állás és a jelenlegi vagy utolsó állás megszerzéséhez használt csatornák

	Első állás		Jelenlegi vagy utolsó állás	
	N	%	N	%
1. állami munkaközvetítő	28	7	19	5
2. munkaközvetítő iroda	6	1	6	1
3. felkérés	31	7	48	12
4. újsághirdetés feladása	7	2	18	4
5. közvetlen felkeresés	136	32	98	24
6. barát, ismerős	53	13	45	11
7. válasz újsághirdetésre	100	24	139	34
8. rokon	59	14	40	10
összesen	420	100	414	101
egyéb állásszerzési mód	43		51	
nem alkalmazható, nincs válasz	19		17	
mindösszesen	482		482	

A tipológiát felhasználva a 2. táblázat mutatja az állásszerzés során igénybe vett csatornákat. A táblázat tartalmazza Lin és szerzőtársai amerikai és Habich nyugatnémet adatait. Az alapvető különbség az Egyesült Államok és Hollandia között az, hogy az előbbi országban sokkal többen használnak informális csatornákat. Mindkét országban kevesebben használnak közvetlen módszereket a jelenlegi vagy utolsó állás megszerzéséhez, mint az első állás megszerzéséhez. Ezt az összehasonlítást azonban óvatosan kell kezelni, mivel Lin és szerzőtársai Albanyban gyűjtötték adataikat, tehát ez nem tekinthető reprezentatív amerikai mintának. A holland és német adatok összehasonlításából az derül ki, hogy Németországban a hollandoknál többen, de az amerikaiaknál kevesebben használnak személyes kapcsolatokat. A 2. táblázatban feltüntetünk még egy másik — nagyrészt összehasonlítható — holland adatforrást, az 1979-es munkaerő-felvételt (CBS 1982[6]).

2. táblázat - Az állásszerzési csatornák megoszlása Hollandiában (1979 és 1982), Nyugat-Németországban és az Egyesült Államokban

Állásszerzés csatornája	Első állás		Jelenlegi vagy utolsó állás		Munkaerő Felvétel	Jóléti Felvétel
	1975	1982	1975	1982	1979	1980
	USA	Hollandia	USA	Hollandia	Hollandia	NSZK
1. informális	57%	34%	59%	32%	33%	43%
2. formális	21%	34%	24%	43%	53%	35%
3. közvetlen	22%	32%	17%	24%	16%	22%

2.3. Státusmegszerzés és az informális kapcsolatok hatása

Tanulmányunk központi gondolata az, hogy minél több társadalmi tőkével rendelkezik az adott személy, annál nagyobb lesz az általa megszerzett foglalkozási presztízs. Lin és szerzőtársai szerint ez a feltevés azt vonja maga után, hogy az informális csatorna használata pozitív hatással van a megszerzett foglalkozási presztízstre. Habár ez az érv logikailag nem kényszerítő erejű, mégis elvégezzük az empirikus tesztet a holland esetre. Ugyanazt a módszert követjük mint Lin és szerzőtársai: a 2. táblázat segítségével két dummy változót (az első az informális, a másik a formális csatorna használatát mutatja) használunk az alábbi regressziós egyenletben:

$$\hat{y} = \text{konstans} + b_1.X_1 + b_2.X_2 + b_3.X_3 + b_4.X_4 + b_5.D_1 + b_6.D_2$$

X_1 = apa foglalkozási presztízse

X_2 = megkérdezett iskolai végzettsége

X_3 = apa iskolai végzettsége

X_4 = első állás foglalkozási presztízse (kihagyva, ha y az első állásra vonatkozik)

D_1 = 1 ha informális csatornát használt, egyébként 0

D_2 = 1 ha formális csatornát használt, egyébként 0

\hat{y} = foglalkozási presztízs

A paraméterek becslése során kiderült, hogy csak az első dummynak volt szignifikáns —3.44 nagyságú együtthatója az első állás esetén (első állásra a második dummy együtthatója 1.13; a második állásra az informális csatornát mutató dummy koefficiense .81, a formális csatornát mutató dummy koefficiense 2.06, egyik sem szignifikáns .05 szinten). A dummy változók együtthatói ellentétesek a fent megfogalmazott hipotézisünkkel, habár nem mondanak ellent Lin és szerzőtársai eredményeinek (1981a[21]: 1169, 1981b[22]:397). Lin és szerzőtársai a formális csatorna használatának pozitív hatását dokumentálták. Azonban Granovetter *Getting a Job* c. munkájában azt találta, hogy a magasabb jövedelmeket biztosító jobb állásokhoz főképp informális csatornákon keresztül jutottak. Mielőtt bármilyen következtetést vonnánk le ebből az összehasonlításból, meg kell jegyeznünk, hogy Granovetter nem reprezentatív mintával dolgozott, hanem olyan emberekkel, akik viszonylag magas foglalkozási presztízzsel rendelkeztek és meghatározott régióban éltek. Mivel Lin és szerzőtársai mindegyik foglalkozási kategóriát bevonták elemzésükbe, inkább az ő eredményeikkel való összehasonlításra törekszünk.

2.4. Státusszerzés és az állásközvetítő személy foglalkozási presztízse

Habár nem feltétlenül igaz, hogy a személyes kapcsolatok használata jobb álláshoz vezet, valószínűleg fontos az a körülmény, hogy ki az, aki segít az állás megszerzésében. Ebben a részben azt vizsgáljuk meg, hogy a státusmegszerzés modelljén belül milyen magyarázó szerephez jut az állás megszerzésében segítő személy foglalkozási presztízse. Külön regressziós egyenleteket specifikáltunk az informális és a formális csatornákon keresztül állást szerzett egyének elemzéséhez. Az álláshoz segítő személy foglalkozási presztízst ugyanazzal a skálával mértük mint a megkérdezett személy foglalkozási presztízst. A standardizált és nem standardizált regressziós együtthatókat a 3. és 4. táblázatban tüntettük fel. A standardizált együtthatók előnye az, hogy habár Lin és szerzőtársai másfajta skálát használtak, az egyes változók hatása a többi változók hatásához viszonyítva összehasonlítható a két országban: Az elemzés során a hiányzó eseteket páronként töröltük.

Első állás

A 3.a táblázat azt mutatja, hogy az iskolázottság relatív hatása (béta .57). nagyobb az állásközvetítő személy foglalkozási presztízisének hatásánál (béta .20). Az Egyesült Államokban Lin és szerzőtársai az álláshoz segítő személy foglalkozási

presztízsének nagyobb hatását mutatták ki (béta .41 volt a állásközvetítő személyre és .30 az iskolázottságra). Ha a állásközvetítő személy foglalkozási presztízsét bevonjuk a standard státusmegszerzési modellbe, akkor a megmagyarázott variancia 41 százalékról 53 százalékra nő az Egyesült Államok, míg 45 százalékról 47 százalékra Hollandia esetében. Következésképpen a álláshoz segítő személy foglalkozási presztízse az első állás megszerzésében sokkal fontosabb az Egyesült Államokban mint Hollandiában. Másik fontos következtetésünk az, hogy az iskolázottság sokkal fontosabb önálló magyarázó tényezője az első állás foglalkozási presztízsének Hollandiában, mint az Egyesült Államokban. A nem standardizált regressziós koefficienseket figyelembe véve (lásd 3.b. táblázat) látható, hogy az álláshoz segítő személy foglalkozási presztízsének egységnyi növekedése a megszerzett foglalkozási presztízs .16 egységnyi növekedéséhez vezet. Tehát az iskolázottság közvetlen hatása 9.62-ről 8.39-re csökken.

3.táblázat: Az első állásukat informális vagy formális csatornán keresztül megszerzett egyénekre felállított státusmegszerzési modell paraméterbecslései: standardizált és nem standardizált regressziós együtthatók

3.a.1. táblázat - Állásukat informálisan megszerző egyénekre felállított modell standardizált regressziós együtthatói

Függő változók	Független változók					R-négyzet
	apa iskolai végzettsége	apa foglalkozási presztízse	iskolai végzettség	állásközvetítő személy foglalkozási presztízse	első állás foglalkozási presztízse	
iskolai végzettség	.13 (ns)	.16 (ns)				6%
állásközvetítő személy presztízse	-.19 (ns)	.38	.42			34%
első állás foglalkozási presztízse	.07 (ns)	.01 (ns)	.65			45%
Állásközvetítő személy foglalkozási presztízisével kiegészített modell						
első állás foglalkozási presztízse	.10 (ns)	-.07 (ns)	.57	.20		47%

3.a.2. táblázat - Állásukat formális csatornán keresztül megszerző egyénekre felállított modell standardizált regressziós együtthatói

	apa iskolai végzettsége	apa foglalkozási presztízse	iskolai végzettség	első állás foglalkozási presztízse	R-négyzet
iskolai végzettség	.33	.21			24%
első állás	.03 (ns)	.09 (ns)	.65		50%

3.b.1. táblázat - Állásukat informálisan megszerző egyénekre felállított modell nem standardizált regressziós együtthatói (standard hibák zárójelben)

Függő változók	Független változók						
	apa iskolai végzettsége	apa foglalkozási presztízse	iskolai végzettség	állásközvetítő személy foglalkozási presztízse	első foglalkozási presztízse	állás	Konstans R-négyzet
iskolai végzettség	.15 (.10)	.01 (.00)			1.47 (.25)	6%	
állásközvetítő személy presztízse	-3.11 (1.62)	.40 (.08)	7.79 (1.37)			19.67 (4.34)	34%
első állás foglalkozási presztízse	1.17 (1.19)	.01 (.06)	9.62 (1.00)			13.57 (3.19)	45%
Állásközvetítő személy foglalkozási presztízisével kiegészített modell							
első állás foglalkozási presztízse	1.66 (1.19)	-.06 (.06)	8.39 (1.10)	.16 (.06)		10.47 (3.37)	47%

3.b.2. táblázat - Állásukat formálisan megszerző egyénekre felállított modell nem standardizált regressziós együtthatói (standard hibák zárójelben)

	apa iskolai végzettsége	apa foglalkozási presztízse	iskolai végzettség	első állás foglalkozási presztízse	konstans	R-négyzet
iskolai végzettség	.34 (.06)	.01 (.00)			1.13 (.15)	24%
első állás	.43 (.86)	.09 (.05)	10.31 (.76)		13.29 (21.6)	50%
jelenlegi vagy utolsó állás	.12 (.85)	.11 (.05)	4.16 (.96)	.47 (0.6)	13.15 (2.25)	53%

Jelenlegi vagy utolsó állás

Az állás megszerzésében segítő személy foglalkozási presztízse nagyobb hatást gyakorol a jelenlegi vagy utolsó állás foglalkozási presztízisére, mint az első állás foglalkozási presztízse (vö. 3.a. és 4.a. táblázatokat). Az állás megszerzésében segítő személy foglalkozási presztízisének bevonása után a magyarázott variancia 4 százalékkal nő (44-ről 48-ra), míg az Egyesült Államok esetén ez a növekedés 10 százalékpont (55-ről 65-re). Fontos eredmény, hogy az iskolázottság gyakorlatilag nem közvetlenül, hanem az első állás foglalkozási presztízsen keresztül hat. Az amerikai helyzethez hasonlítva az állásközvetítő személy relatív hatása kisebb az első állás foglalkozási presztízisének hatásánál.

Szintén fontos megjegyezni, hogy az állás megszerzésében segítő személy foglalkozási presztízse szinte ugyanolyan hatást gyakorol mind az első állás, mind a jelenlegi vagy utolsó állás foglalkozási presztízisére. (Hollandiában: béta .16 az első és .21 a jelenlegi vagy utolsó állásra, az Egyesült Államokban: béta .40 az első és .46 a jelenlegi vagy utolsó állásra.)

Végül hasonlítsuk össze az informális és a formális csatornákat használó egyéneket. Akárcsak az első állás esetén (lásd 3.a táblázat), az apa iskolázottsága többé nem gyakorol szignifikáns hatást gyermekük foglalkozási presztízisére. Még meglepőbb, hogy az iskolázottságba való egyéni beruházás a 4.b.2 táblázatban sokkal több foglalkozási presztízst hoz létre, mint a 4.b.1 táblázatban. Ez azt jelenti, hogy a társadalmi kapcsolataikat felhasználó személyek kevésbé képesek magasabb

foglalkozási presztízsré váltani iskolai végzettségüket. Ezt a hátrányt csak részben tudják kompenzálni viszonylag magas státusú kapcsolatok használatával.⁸

4. táblázat: A jelenlegi vagy utolsó állásukat informális vagy formális csatornán keresztül megszerző egyénekre felállított státusmegszerzési modell paraméterbecslései: standardizált és nem standardizált regressziós együtthatók

4.a.1. táblázat - Állásukat informálisan megszerző egyénekre felállított modell standardizált regressziós együtthatói

Függő változók	Független változók					R-négyzet
	apa iskolai végzettsége	apa foglalkozási presztízse	iskolai végzettség	állásközvetítő személy foglalkozási presztízse	első állás foglalkozási presztízse	
iskolai végzettség	.38	.18				24%
állásközvetítő személy presztízse	.05 (ns)	.11 (ns)	.56			40%
első állás foglalkozási presztízse	.09 (ns)	.09 (ns)	.19 (ns)	.16 (ns)		18%
jelenlegi vagy utolsó állás foglalkozási presztízse	.25	.02 (ns)	.17 (ns)	.38 (ns)		44%
Állásközvetítő személy foglalkozási presztízisével kiegészített modell						
jelenlegi vagy utolsó állás foglalkozási presztízse	.23	-.00 (ns)	.13 (ns)	.35	.22	48%

4.a.2. táblázat - Állásukat formálisan megszerző egyénekre felállított modell standardizált regressziós együtthatói

	apa iskolai végzettsége	apa foglalkozási presztízse	iskolai végzettség	első állás foglalkozási presztízse	R-négyzet
iskolai végzettség	.26	.19			15%
első állás	.05 (ns)	.04 (ns)	.67		50%
jelenlegi vagy utolsó állás	.02 (ns)	.05 (ns)	.33	.43	53%

⁸További fontos eredmény volt az is, hogy az informális úton álláshoz jutott emberek átlagosan alacsonyabb iskolázottsággal és foglalkozási presztízzsel rendelkeztek, mint a formális úton álláshoz jutott egyének. Ez az elemzés egy másik tanulmányunkban található (De Graaf és Flap 1986[8]), amely az itt dokumentált kutatás folytatását jelenti. A szóban forgó tanulmány azzal foglalkozik, milyen mértékben járul hozzá a társadalmi tőke a megszerzett állás minőségéhez és a jövedelemhez.

4.b.1. táblázat - Állásukat informálisan megszerző egyénekre felállított modell nem standardizált regressziós együtthatói (standard hibák zárójelben)

Függő változók	Független változók						
	apa iskolai végzettsége	apa foglalkozási presztízse	iskolai végzettség	állásközvetítő személy foglalkozási presztízse	első állás foglalkozási presztízse	Konstans	R-négyzet
iskolai végzettség	.39 (.09)	.01 (.01)			.89 (.22)	24%	
állásközvetítő személy presztízse	.81 (1.44)	.10 (.08)	8.92 (1.33)			13.21 (3.31)	40%
első állás foglalkozási presztízse	1.82 (2.11)	.11 (.12)	3.89 (2.29)	.21 (.14)		27.73 (5.16)	18%
jelenlegi vagy utolsó állás foglalkoztatási presztízse	4.90 (1.58)	.02 (.09)	3.18 (1.77)	.46 (.11)		10.16 (3.98)	44%
Állásközvetítő személy foglalkozási presztízisével kiegészített modell							
jelenlegi vagy utolsó állás foglalkoztatási presztízse	4.52 (1.58)	-.00 (.09)	2.37 (1.73)	.41 (.10)		4.40 (4.31)	48%

4.b.2. táblázat - Állásukat formálisan megszerző egyénekre felállított modell nem standardizált regressziós együtthatói (standard hibák zárójelben)

	apa iskolai végzettsége	apa foglalkozási presztízse	iskolai végzettség	első állás foglalkozási presztízse	konstans	R-négyzet
iskolai végzettség	.27 (.06)	.01 (.00)			1.48	15%
első állás	.89 (.80)	.03 (.04)	10.52 (.70)		13.54 (2.16)	50%
jelenlegi vagy utolsó állás	.32 (.79)	.04 (.05)	5.72 (.91)	.44 (.06)	14.88 (2.26)	53%

2.5. Társadalmi tőke és foglalkozási presztízse

Ebben a részben azt a hipotézist ellenőrizzük, hogy minél több társadalmi tőkével rendelkezik valaki, annál magasabb foglalkozási presztízst képes megszerezni. Eredményeink ismertetése előtt röviden összefoglaljuk a társadalmi tőke operacionalizálását. A kérdőív három társadalmi tőkével kapcsolatos kérdést tartalmazott. Az első arra vonatkozott, vajon a megkérdezettnek van-e bátyja. A második kérdés a legjobb barátokra, harmadik pedig az apóra kérdezett rá. Mindhárom kérdés után a megkérdezetteknek meg kellett mondaniuk a szóban forgó személyek foglalkozását is.

Hipotézisünk úgy szól, hogy „minél több társadalmi tőkével rendelkezik valaki, annál...” stb. A társadalmi tőke három aspektusát különböztettük meg. Az első a társadalmi tőke "mennyisége". Ha adott személynek van apósa is és bátyja is, akkor ő több társadalmi tőkével rendelkezik, mind az, akinek se apósa, se bátyja. Általában az idősebb testvérek hamarabb

kezdenek dolgozni, és képesek álláshoz segíteni a fiatalabb testvéreiket - esetünkben a megkérdezetteket. A második aspektus a társadalmi tőke „minősége”. Feltételezhető, hogy minél jobb erőforrásokhoz juthat hozzá valaki, annál nagyobb a megszerzett foglalkozási presztízse.

Az erőforrások minősége mérhető a megkérdezett ismerőseinek és rokonainak foglalkozási presztízisével és iskolai végzettségével. A következő részben mindkét indikátort használni fogjuk.

2.5.1. Megszerzett foglalkozási presztízis és a társadalmi tőke mennyisége

A társadalmi tőke mennyisége a státusmegszerzés modelljében dummy változókkal mérhető: van-e a megkérdezetteknek bátyjuk és apósuk. Mivel szinte mindenkinek voltak jó barátai, ezért nem szerencsés dummy változót használni a barátok megjelölésére. A barátokat ezért nem vontuk be az elemzésbe. Szintén meg kell jegyeznünk, hogy a regressziós egyenletek nem tartalmazzák függő változóként az első állást. Ennek oka az, hogy a megkérdezettek még nem voltak állásban akkor, amikor először találkoztak apósukkal, így az első állás nem alkalmas a hipotézisben megfogalmazott oksági viszony elemzésére.

A paraméterbecsléseket az 5. táblázat tartalmazza. Meglepő módon az idősebb testvérek létezésének nincs semmilyen hatása. Viszont az após létezése 4.12 ponttal járul hozzá a foglalkozási presztízshez. A standardizált regressziós együtthatók még egy fontos tényről közölnek: az após létezése jelentősebb szerepet játszik az apa iskolai végzettségénél és foglalkozási presztíziséénél. Következésképpen hipotézisünk részleges alátámasztást nyert.

5. táblázat - A társadalmi tőke mennyiségével kibővített státusmegszerzési modell paraméterbecslései: (.05 szinten szignifikáns) standardizált és nem standardizált regressziós együtthatók (standard hibák zárójelben)

	Független változók							
függő változók	apa iskolai végzettsége	apa foglalkozási presztízse	iskolai végzettség	első állás foglalkozási presztízse	após dummy	idősebb testvér dummy	Konstans	R-négyzet
jelenlegi vagy utolsó állás	.08	.04 (ns)	.29	.43	.10	-.02 (ns)	52%	
jelenlegi vagy utolsó állás	1.40 (.72)	.05 (.04)	4.75 (.80)	.46 (.05)	4.12 (1.39)	-.68 (1.34)	10.57 (2.28)	52%

2.5.2. Megszerzett foglalkozási presztízis és a társadalmi tőke minősége

A társadalmi tőke minősége a szóban forgó személyek foglalkozási presztízisével és — amennyiben erről is van információ — iskolai végzettségével ítélt meg. Az elemzés során kiderült, hogy az idősebb testvérek iskolai végzettsége és foglalkozási presztízse nem játszik szignifikáns szerepet az elért foglalkozási presztízis magyarázata során. Eredményeinket a 6. táblázatban foglaltuk össze. A táblázatban feltüntettük az após és a legjobb barát foglalkozási presztízisének hatását is. Az itt közölt eredmények további magyarázatot igényelnek. Az após — a házasságkötés vagy a közös háztartás létrehozásának idejére vonatkozó — foglalkozási presztízset is tartalmazó regressziós egyenlet kihagyja azokat a személyeket, akiknek csak egy állásuk volt életükben, és az apósuk megismerése előtt is ebben az állásban voltak. Ennek az eljárásnak nyilvánvaló indoka az, hogy elemzésünkben az após létezésének oksági hatását feltételezzük. A legjobb barátnál viszont az időbeli korlátozás nem alkalmazható, mivel az ő foglalkozási presztízse az adatfelvétel idejére vonatkozik. Ezért óvatosan kell kezelnünk az empirikus eredményeket.

A társadalmi tőke minőségét mérő mindkét változó a hipotézissel konzisztens hatást mutat. Ez az eredmény nem teljesen új, hiszen Blau és Duncan (1967[3]:343) már kimutatták, hogy az após foglalkozási presztízisének hatása az elért foglalkozási presztízisre megközelítőleg akkora, mint az apa foglalkozási presztízisének hatása. Blau és Duncan eredménye szintén megerősíti a társadalmi tőke hipotézist.

6. táblázat - Az após (N=240) és a legjobb barát (N=466) foglalkozási presztízsével kibővített státusmegszerzési modell paraméterbecslései: (.05 szinten szignifikáns) standardizált és nem standardizált regressziós együtthatók (standard hibák zárójelben)

Függő változók	Független változók						
	apa iskolai végzettsége	apa foglalkozási presztízse	iskolai végzettség	első foglalkozási presztízse	állás após foglalkozási presztízse	konstans	R-négyzet
jelenlegi vagy utolsó állás	.09 (ns)	.08 (ns)	.32	.31	.10		47%
	.10 (ns)	.08 (ns)	.34	.32			46%
jelenlegi vagy utolsó állás	1.81 (1.10)	.08 (.06)	5.61 (1.29)	.35 (.08)	.10 (.05)	11.01 (3.23)	47%
	2.01 (1.10)	.08 (.06)	5.96 (1.29)	.37 (.08)		13.87 (2.92)	46%

Függő változók	Független változók						
	apa iskolai végzettsége	apa foglalkozási presztízse	iskolai végzettség	első foglalkozási presztízse	állás legjobb barát foglalkozási presztízse	konstans	R-négyzet
jelenlegi vagy utolsó állás	.06 (ns)	.04 (ns)	.27	.41	.11		52%
	.07 (ns)	.04 (ns)	.30				51%
jelenlegi vagy utolsó állás	1.06 (.72)	.04 (.04)	4.51 (.81)	.43 (.05)	.07 (.03)	12.63 (1.90)	52%
	1.28 (.73)	.04 (.04)	4.94 (.80)	.45 (.05)		13.47 (1.95)	51%

3. Következtetések

A társadalmi tőke-hipotézissel kapcsolatos kutatásunk eredményei a következők. Az első fontos eredmény az, hogy Hollandiában a megkérdezettek harmada személyes kapcsolatokon keresztül jutott állásába. Ez az arány sokkal kisebb, mint az Egyesült Államokban, ahol a megkérdezettek csaknem 60 százaléka informális csatornákon keresztül szerzi meg állását (Lin és szerzőtársai 1981a[21]). A holland arány szintén kisebb a németországinál: itt az emberek több mint 40 százaléka a formális csatornák megkerülésével jut állásához (Habich 1984[15]).

A holland eset azt is mutatja, hogy a személyes kapcsolatok használata önmagában véve nem jelenti a jobb állások megszerzését. Lin és szerzőtársai, valamint Habich eredményei azt mutatják, hogy ez érvényes az Egyesült Államokban és Nyugat-Németországban is.

Az állás megszerzésében segítő személy foglalkozási presztízse pozitív hatást gyakorol annak az állásnak a foglalkozási presztízisére, amelyet személyes segítséggel szereznek meg az emberek. Sőt, úgy tűnik, hogy az iskolai végzettség és a foglalkozási presztízis közötti jól ismert összefüggés az állás megszerzésében segítő személy foglalkozási presztízisére vezethető vissza. Azonban ez a hatás Hollandiában nem olyan nagy, mint az Egyesült Államokban.

Ha Linnél és szerzőtársainál alaposabban megvizsgáljuk a társadalmi tőke-hipotézist, mégpedig úgy, hogy az embereket társadalmi tőkéjük szerint csoportosítjuk, és kiszámítjuk, milyen mértékben jutnak fel ezek a csoportok a társadalmi

ranglétrán, akkor világossá válik, hogy a segítségnyújtásra hajlandó személyek - különösen az apósok - száma és foglalkozási presztízse kicsi, de statisztikailag szignifikáns hatást gyakorol a felfele irányuló mobilitás esélyére.

Új megfigyelés, hogy habár a jó állásokban levő barátok segítséget jelentenek az előrehaladásban, ugyanezek a barátok nem pótolják - legalábbis a foglalkozás presztízsen mérve - a jó iskolázottságot és ennek teljes mértékű hasznosítását.

4. Diszkusszió

Habár kutatásunk eredményei számos következtetéshez vezettek, ugyanezek az eredmények alapján további problémákat fogalmazhatunk meg. Tanulmányunk záró részében néhány ilyen kérdéssel foglalkozunk.

Az első probléma az ok és az okozat kérdése. Milyen mértékben határozza meg a társadalmi tőke a foglalkozási státust, és milyen mértékben határozza meg az elért foglalkozási státus a társadalmi tőkét? A társadalmi tőke-hipotézist megerősítették kutatási eredményeink. Az iskolai végzettség vagy foglalkozás hatásai mellett megfigyeltük a barátok és a állásközvetítő személy foglalkozási presztízsenek hatását is. A társadalmi tőke-hipotézis valójában Weber híres tételének - a társadalmi rangot a házasság és a vendégség árulja el - megfordításához járul hozzá. Persze a valóságban mindkettő igaz lehet egy önmagát megerősítő folyamat miatt. Ha magas státusú barátaink vannak, akkor nagyobb eséllyel jutunk hozzá magas státusú állásokhoz. És ha már magas státust szereztünk, akkor nagyobb eséllyel lesznek ismerőseink között magas státusú emberek.⁹

A társadalmi kapcsolatháló megszerzett foglalkozási presztízstre gyakorolt hatását elemző kutatási program egyik legfontosabb ellentmondása, hogy habár a személyes kapcsolatok használata általában rosszabb állásokhoz vezet, mint a formális csatornák használata, mégis sok kivételt ismerünk (Granovetter 1974[14], Concoran 1980[7], Habich 1984[15]). Az ellentmondás egyik oka az lehet, hogy a kivételes eseteknél az állás magasabb jövedelmet vagy a munkával való nagyobb elégedettséget, mintsem magasabb foglalkozási presztízst von maga után. Egy másik magyarázat az lehet, hogy nemcsak a segíteni kész barátok létezése számít, hanem az olyan barátok létezése is, akik képesek bizonyos dolgokat elintézni, még akkor is, ha ez az elintézés kimerül az állásról való információ szolgáltatásában. Kutatásunk eredményei (lásd a 2.4. részt) összhangban vannak ezzel az értelmezéssel. Egy harmadik magyarázat azt hangsúlyozza, hogy a barátok és rokonok segítségének elfogadása olyan kötelezettségeket hoz létre, amely megnehezíti a később felmerülő lehetőségek kihasználását (Li 1977[19]). Talán a legjobb magyarázat az, hogy eltérnek egymástól az állást kereső és az állást nem kereső emberek, hiszen az előbbieket már jó állásban vannak és kényelmesen várhatnak a jobb lehetőségek felbukkanására. Granovetter (1974[14]:32) pont ezt a különbséget figyelte meg. Ezért szerencsétlen az, hogy megfelelő adatai ellenére Habich nem tesztelte empirikusan azt a feltevést, hogy pont azok nem keresnek aktívan jobb állásokat, akik ezeket nagy valószínűséggel megtalálnák. Az állásukat kapcsolatokon keresztül megszerző személyek több mint a fele „véletlenül” jutott a szóban forgó álláshoz — vagyis ezek az egyének nem kerestek állást. Egy másik fontos körülmény, hogy azok, akiknek a legnagyobb szükségük volt állásra (munkanélküliek és pályakezdők), gyakrabban találták meg állásukat kereséssel, míg az alkalmazottak és a háziasszonyok gyakrabban találták meg állásukat keresés nélkül. Jelenleg nincsenek adatok olyan emberekről, akik keresés nélkül találták meg állásukat.

A társadalom felsőbb rétegeiben kisebb mértékben használnak személyes kapcsolatokat, mint a társadalom alsóbb rétegeiben. Ez a különbség valószínűleg arra vezethető vissza, hogy az alsó rétegek tagjai nem dönthetnek a személyes kapcsolatok használatáról, mivel más alternatíva nem áll rendelkezésükre (Whitten 1969[32]). Ez nem jelenti szükségszerűen azt, hogy a felső rétegek tagjai kevesebb társadalmi tőkével rendelkeznek. Pont ennek ellenkezője igaz: általánosan ismert, hogy a magasabb rétegek tagjai nem csupán több baráttal rendelkeznek, hanem gyakrabban tagjai különféle társulásoknak. Talán a társulásokban való részvétellel lehet a legtöbb új ismeretségre szert tenni. Magas státusú embereknek több barátjuk és ismerősük, következésképpen több társadalmi tőkéjük van. A felsőbb rétegek tagjai bizonyára gyakrabban használnak személyes kapcsolatokat állásszerzésre, mint ahogy a kutatási eredmények mutatják. Amikor magas státusú pozícióba kérnek fel valakit, gyakran minden el van rendezve a háttérben. Mégis, a külső szemlélő számára úgy tűnik, hogy a felkérés formális csatornákon keresztül történt. Véleményünk szerint a személyes kapcsolatok fontos szerepet játszanak ebben az esetben, a kinevezés azért követ bizonyos koreográfiát, hogy az ne ütközzön hivatalos szabályokkal,

⁹A társadalmi tőke-hipotézis ellenőrzése szempontjából figyelembe kell venni a gazdasági vagy társadalmi osztályok és a baráti és családi kapcsolatok közötti összefüggést kutató irodalmat is. Lásd például Laumann (1966[18]), Aiken és Goldberg (1969[1]) vagy Goldthorpe (1980[11]).

szervezeti rendelkezésekkel, szakszervezetekkel, univerzalisztikus ideológiákkal, közvéleménnyel stb. Persze nehéz arra választ adni, hogy ezek az esetek mennyire torzítják az empirikus kutatások által nyert képet, és hogy bennük kivételeket vagy pedig a jéghegy csúcsát látjuk. Mivel nincsenek kutatási adataink, távol áll tőlünk valamiféle összeesküvés-elmélet felvázolása. Mindössze arra utaltunk előző megjegyzéseinkkel, hogy az eddigi kutatási eredmények valószínűleg alábecsülik a személyes kapcsolatok szerepét a magasabb státusú rétegek körében.¹⁰

Végezetül arra hívjuk fel a figyelmet, hogy a személyes kapcsolathálókat önmagukban vizsgáltuk, és elhanyagoltuk az ezek által alkotott teljes kapcsolatháló szerkezetét.¹¹ Csak egy kis részét tudtuk feltárni azoknak a személyes kapcsolathálóknak, amelyekben az egyének részt vesznek. Habár különböző embereknek eltérő számú ismerősük van, világos, hogy az ismerősök száma rendszerint százas nagyságrendű. Az apára, az apósra, az idősebb testvérré, és a legjobb barátokra koncentrálna korlátozott kapcsolathálókat kaptunk eredményül. Néhány fontos érv szerint pont az elhanyagolt rész játssza a döntő szerepet a szűkös javakra — mint a vonzó állások — vonatkozó információk elosztásában. Ezeken a gyenge kapcsolatokon keresztül kaphatnak az emberek teljesen más társadalmi körökből származó információkat (Granovetter 1973[13]). Itt nem célunk ennek az érvek a kifejtése (lásd viszont Lin és szerzőtársai 1981b[22]). Kutatásunk kizárólag a kínálati oldalt vizsgálta, és elhanyagolta a keresleti oldalt, azaz a munkaadókat. Nagyon hasznosnak tűnik a munkaerőpiac kínálati és keresleti oldala közti kapcsolat vizsgálata a két oldalt összekötő csatornák nézőpontjából. Munkánk a különböző részpiacok létezésétől is eltekintett.

Bibliográfia

- [1] Aiken, M. és Doldberg, D.. 1969. „*Social Mobility and Kinship: A Re-examination of the Hypothesis*”. *American Anthropologist* LXI. 261-270.
- [2] „Arbeidskrachtentelling 1975” Sociale Maandstatistiek XXV. 1977. 886-896.
- [3] Blau, P.M. és Duncan, O.D.. 1957. *The American Occupational Structure*. New York.
- [4] Bourdieu, P.. 1980. „*Le capital social: Notes Provisoires*”. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, III . 2-3.
- [5] 1978. *CBS: Standaard onderwijs indeling*. Voorburg.
- [6] 1982. *CBS: Arbeidskrachtentelling 1979*. Voorburg.
- [7] Corcoran, M., Datcher, L., és Duncan, G.J.. 1980. „*Information and Influence Networks in Labor Markets*”. In G.J. Duncan-J.N. Morgan (eds.): *Five Thousand American Families - Patterns of Economic Progress*, Vol. VIII.. University of Michigan Press. Ann Arbor.
- [8] De Graaf, N.D. és Flap, H.D.. „*With a Little Help from my Friends. Social Capital as an Explanation of Occupational Status and Income in the Netherlands, the United States and West Germany*”. *A Nemzetközi Szociológiai Társaság Társadalmi rétegződés és mobilitás szekciójában felolvasott tanulmány, Róma 1986. április 3-5.*
- [9] Faase, L.. 1981. *Mobiliteit en bemiddeling op de arbeidsmarkt*. Ministry of Social Affairs. The Hague.
- [10] Flap, H.D.. 1987. *Conflict, loyaliteit en geweld. Ph.D. értekezés, Utrechti Egyetem. Angol megjelenés: Conflict, Loyalty, and Violence*. Frankfurt.

¹⁰Fontos megjegyeznünk, hogy a személyes kapcsolatok itt tárgyalt használata nem jelent automatikusan patrónus-kliens relációt. A kapcsolat például leszűrhető az információ elosztására. Továbbá a patrónus-kliens kapcsolat nem szükségszerűen hatékonytalan a tehetség pazarlásának, az alacsony termelékenységnek stb. szempontjából. Ha a patrónusoknak versenyezniük kell egymással, akkor nem engedhetik meg maguknak a nem megfelelő személy alkalmazását.

¹¹Az empirikus kapcsolatháló-kutatás csaknem mindig vagy ezt, vagy pedig az ellentétes megközelítést alkalmazza. Ez utóbbi a teljes kapcsolathálóra fordítja a figyelmet és elhanyagolja a kapcsolathálót alkotó elemeket (ezek rendszerint egyének). Nagyon ritka az, amikor ugyanabban a kutatásban mindkét megközelítés érvényesül.

- [11] Goldthorpe, J.H.. 1980. *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain*. Oxford.
- [12] De Graaf, P.. 1985. *Culturele hulpbronnen nen schoolloopbanen in het lager onderwijs*. *Netherlands Journal of Educational Sociology*.
- [13] Granovetter, M.S.. 1973. „*The Strength of Weak Ties*” *American Journal of Sociology* 78. 1360-1380.
- [14] Granovetter, M.S.. 1974. *Getting a Job. A Study of Contacts and Careers*. Cambridge, Mass..
- [15] Habich, R.. 1984. *Berufliche Platzierung*. Megj.: W. Glatzer-W. Zapf (szerk.), *Lebensqualität in der Bundes-Republic*. 343-365. Frankfurt.
- [16] Heath, A.. 1981. *Social Mobility*. Glasgow.
- [17] Jehoel-Gijsbers, G.. 1978. *Arbeidsmarktgedrag van bouwvakarbeiders en schüders*. Tilburg.
- [18] Laumann, E.O.. 1966. *Prestige and Association in an Urban Community*. Indianapolis.
- [19] Li, P.S.. 1977. *Occupational Achievement and Kinship Assistance Among Chinese Immigrants in Chicago*. *The Sociological Quaterly* 18. 478-489.
- [20] Lin, N.. 1982. „*Social Resources and Instrumental Action*”. Megj.: P. Marsden—N. Lin (szerk.): *Social Structure and Network Analysis*. Sage. Beverly Hills.
- [21] Lin, N., Vaughn, J.C., és Ensel, W.M.. 1981a. „*Social Resources and Occupational Status Attainment*”. *Social Forces* 59. 1163-1181.
- [22] Lin, N., Vaughn, J.C., és Ensel, W.M.. 1981b. „*Social Resources and Strength of Ties*” *American Sociological Review* 46. 393-405.
- [23] Lipset, S.M., Bendix, R., és Malin, F.T.. 1955. *Job Plans and Entry Into The Labor Market*. *Social Forces*, 33. 224-232.
- [24] Noll, H.H.. 1981. *Kriterien and Mechanismen der beruhlichen Platzierung. Ein Aspekt der Wohlfahrtsproduktion*. *Mannheimer Berichte*, 18. 488-498.
- [25] Parnes, H.S.. 1954. *Research on Labor Mobility An Appraisal of Research Findings in the United States*. Social Science Research Council. New York.
- [26] Reynolds, L.G.. 1951 . *The Structure of Labor Markets*. New York.
- [27] De Schweinetz, D.. 1932. *How Workers Find Jobs*. Philadelphia.
- [28] Sheppard, H.L. és Belitsky, A.H.. 1967. *The Job Hunt, Jobseeking Behavior of Unemployed Workers in a Local Economy*. Baltimore.
- [29] Sixma, H. és Ultee, W.C.. 1984. *An Occupational Prestige Scale for the Netherlands in the Eighties*. Megj.: B. Bakker J. Dronkers—H. Ganzeboom (szerk.): *Recent Research on Stratification and Mobility in the Netherlands*. SISWO. Amsterdam.
- [30] Ultee, W.C.. 1984. *The Ups and Downs of the Mobility Problem in Dutch and International Sociology*. Megj.: B. Bakker J. Dronkers—H. Ganzebbom (szerk.): *Recent Research on Stratification and Mobility in the Netherlands*. SISWO. Amsterdam.
- [31] Weber, M.. 1921. *Wirtschaft and Gesellschaft* (Magyarul: *Gazdaság és társadalom*, 1.2/1-2/3. Budapest: KJK, 1987-96.). Tübingen.

- [32] Whitten, N.E.. 1969. *Strategies of Adaptive Mobility in the Columbian Ecuadorian Littoral American Anthropologist* 71. 228-242.

A tőke és a társadalmi struktúra formái a kulturális mezőkben: Bourdieu társadalmi topográfiájának vizsgálata^{1, 2}

Anheier, H. K.

Gerhards, J.

Romo, F. P.

Bevezetés

A legújabb művészet- és irodalomszociológiai kutatások nem a kulturális mezők tartalmára, hanem inkább szerkezetükre összpontosítanak, és azt a szervezeti rendszert vizsgálják, amelyen belül a művészetet létrehozzák, elosztják és fogyasztják (Becker 1982[4]; Blau 1989[6]; Bourdieu 1985a[11], 1992[16]; DiMaggio 1987[23]; DeNooy 1992[21]; Peterson 1985[40]). A jelenlegi munkák ezen a területen rendszerint a gazdasági és a kulturális, illetve az anyagi és a művészi közötti kapcsolat nagy múltra visszatekintő szociológiai problémáját veszik célba. E törekvések nagy részének közös jellemzője, hogy - különösen a kulturális rendszerekben - megpróbálják finomítani az alap és a felépítmény marxi megkülönböztetését, illetve a rendi helyzet és az osztályhelyzet weberi fogalmait. Az ilyen megkülönböztetéseket rendszerint olyan dichotómiákként konceptualizálják, amelyek a művészetet, a művészeket és a művészi rendszereket magas és alacsony, komoly és könnyű, legitim és alternatív, igényes és igénytelen, elit és periférikus, művészi és üzleti szegmensekre osztják.

A kulturális mezők szerkezetének elméletileg legkidolgozottabb elemzését Bourdieu (1985a[11], 1992[16]) végezte el. Bourdieu túllép a tulajdonjogok rendszereként felfogott osztályok marxista koncepcióján, és egy jóval összetettebb osztályfogalmat vezet be, mely számításba veszi a tőke különböző formáit, vagyis a társadalmi és kulturális tőkét éppúgy, mint a gazdasági tőkét. Bourdieu „mezőelmélete”, mely az osztály és a státus (Bourdieu 1985a[11]), valamint az „értékszférák” és az „életvezetési sférák” (Weber 1972[47]:536) megkülönböztetésén alapul, bizonyos értelemben ugyanannyit köszönhet Marxnak, mint Webernek. Bourdieu gazdasági, társadalmi és kulturális jellemzőik alapján helyezi el a cselekvőket a társadalmi térben - vagy társadalmi térképen. De Weber makroszociológiai megközelítésével ellentétben Bourdieu mezőelmélete elsősorban a középső szintre összpontosít. Hasonlóan a fogalom szervezetszociológiában elterjedt használatához (DiMaggio és Powell 1983[24]), a mezők kiterjednek a társadalom különböző működési területeinek - például az oktatás, az egészségügy, a politika vagy, mint az itt vizsgált esetben, az irodalom és a művészet - releváns egyéni és szervezeti szereplői közti kapcsolatokra.

A kulturális mezőkön belül - akárcsak minden más mezőn belül - az egyes cselekvőkről feltételezzük, hogy versenyeznek a társadalmi pozíciókért. Ez a verseny teremti meg a társadalmi struktúrát, melyet itt társadalmi térképként értelmezünk, és amely elhelyezi a cselekvőket a rendelkezésükre álló tőke teljes nagysága és a tőke különböző típusainak relatív kombinációi alapján (Bourdieu 1989[14]; Müller 1985[38]:164). A topológia „úgy van megszerkesztve, hogy azokat a cselekvőket, akik hasonló vagy szomszédos pozíciókat foglalnak el, hasonló feltételek közé helyezi” (Bourdieu 1989[14]:17), és így ezeknél a cselekvőknél nagyobb valószínűséggel alakulnak ki hasonló diszpozíciók, érdekek és szokások. Bourdieu, elemzési szempontok alapján, egy mező struktúráját a következőképpen definiálja: az egyes pozíciók közötti „objektív viszonyok hálózata vagy konfigurációja” (Bourdieu és Wacquant 1992[17]:97).

Általános plauzibilitása ellenére, Bourdieu elmélete két olyan alapvető kijelentésen nyugszik, melyek erős empirikus alátámasztást igényelnek. Először is, az elmélet feltételezi, hogy a tőkeellátottságban mutató különbségek valóban

¹H.K. Anheier—J. Gerhards—F.P. Romo: Forms of Capital and Social Structure in Cultural Fields: Examining Bourdieu's Social Topography. *American Journal of Sociology* (1995) 100:859-903. Fordította: Kovács Eszter és Nagy László Ábel.

²Szeretnénk megköszönni Friedhelm Neidhardt támogatását, melyet a tanulmány elkészítése során nyújtott.

jelentős és értelmes módon összefüggnek a kulturális mezők társadalmi topográfiájával (társadalmi struktúrájával). Másodszor, az elmélet - DiMaggio (1987[23]) osztályozási elveihez hasonlóan - szoros megfelelést feltételez a társadalmi topográfia és a kulturális mező kognitív szerkezete között, azaz a cselekvők - saját társadalmi pozíciójukról alkotott - mentális térképei, valamint szervezeti és kulturális korrelátumai között. Ebben a tanulmányban elsősorban az első feltevés empirikus alapjait vizsgáljuk meg.

Bourdieu társadalmi térképe a mezőkről mint pozíciók közötti kapcsolatok konfigurációjáról igen hasonlít a strukturális ekvivalencia koncepciójához (Lorraine és White 1973[36]; Sailer 1978[45]), mely elméleti alapjául szolgál számos újabb kutatásnak a hálózatelemzés és különösen a blokkmodellezés területén (White, Boorman és Breiger 1976[49]; Wasserman és Galaskiewicz 1993[46]). A strukturális ekvivalencia egy olyan matematikai elv, amely a cselekvőket más cselekvőkhöz való viszonyaik alapján csoportosítja. Ha két személy azonos viszonyban áll egy harmadikkal, akkor ekvivalens strukturális pozícióban vannak. Ennek következtében a strukturálisan ekvivalens pozíciójú cselekvők helyettesíthetők, és így a cselekvők közötti kapcsolatok rendszere egy kevésbé bonyolult struktúrára egyszerűsíthető, vagy - matematikai megfogalmazásban - olyan homomorfizmusra redukálhatók, amelyben az egyes cselekvőket emberek osztályaival vagy blokkjaival helyettesítjük.

A strukturális ekvivalencia mint formális elv jelentős részét operacionalizálja Bourdieu társadalmi topográfiájának, mely a társadalmi viszonyok hasonlósága és eltérése alapján jelöli ki a cselekvők viszonylagos társadalmi pozícióját. De Bourdieu társadalmi topográfiájával ellentétben, a strukturális ekvivalencia nem terjed ki az érdekek, a gondolkodás, a viselkedés vagy a szokások hasonlóságaira (Bourdieu 1985b[12]; 1990[15], 3. fejezet). Mindazonáltal úgy tűnik, hogy a társadalmi struktúra reprezentálása a strukturális ekvivalencia terminusaiban az első lépés, melyet meg kell tennünk annak érdekében, hogy megvizsgálhassuk a cselekvők feltételeiben, érdekeiben és viselkedésében felismerhető hasonlóságok mértékét. Bourdieu és Wacquant (1992[17]:105) valóban azt javasolja, hogy „térképezzük fel az egyes pozíciók közötti viszonyok objektív szerkezetét”, mielőtt elemezni kezdenénk a cselekvők szokásait és diszpozícióit adott mezőben. Így tehát igencsak meglepő, hogy bár a strukturális ekvivalencia hálózatelemzésben használt fogalma feltűnően hasonlít a Bourdieu mezőelméletében alkalmazott társadalmi topográfiára, senki nem végezte el Bourdieu elméletének szisztematikus empirikus ellenőrzését összehasonlító megközelítést használva.

Ebben a tanulmányban ilyen ellenőrzést végzünk el kölni írók és irodalmárok csoportját tanulmányozva. A kérdezőbiztosok közreműködésével gyűjtött adatok és a társadalmi kapcsolatháló alapján szemügyre vesszük az írók közti társadalmi kapcsolatok mintáit, és megvizsgáljuk a felhalmozott tőke nagyságát és típusait. Tehát azt próbáljuk felmérni, Bourdieu társadalmi topográfiája mennyiben segíthet hozzá annak megértéséhez, hogy az irodalom területén a tőke különböző formái milyen viszonyban állnak a társadalmi struktúrával. Specifikusabban elvégezzük Bourdieu mezőelméletének első tesztjét, majd megvizsgáljuk, hogy milyen hatással vannak az írók társadalmi pozícióira olyan tényezők, mint a piaci helyzet, a hírnév és a szervezeti befolyás.

Tőkeformák és társadalmi struktúra

Bourdieu tőkefogalma tágabb, mint a tőke közgazdaságtanban használatos monetáris fogalma: a tőke nála általános „erőforrás”, mely éppúgy ölthet monetáris és nem monetáris, mint kézzelfogható és megfoghatatlan formát. Bourdieu (1986[13]:243) a tőke három általános típusát különbözteti meg, melyek mező-specifikus tartalmat feltételezhetnek.³

A *gazdasági tőke* fogalma a pénzbeli jövedelemre éppúgy vonatkozhat, mint más pénzügyi erőforrásokra és vagyontárgyakra, és a „tulajdonjogokban” nyeri el intézményes kifejeződését. Például az általunk vizsgált írók különböző mértékű jövedelemre tesznek szert publikációikból, felolvasóestjeikből vagy más irodalmi tevékenységeikből.

A *kulturális tőke* különféle formákban létezik. Magában foglalja a szocializáció során elsajátított diszpozíciókat és szokásokat; az értékes kulturális tárgyak (például festmények) felhalmozását, valamint az iskolázottságot és a képzettséget. Például az irodalom és a képzőművészet tanulmányozásával az írók olyan ízlésvilágra és stílusra tehetnek szert, amely

³A tőke különböző formáinak definíciói és használati módjai Bourdieu-nél néha meglehetősen felületesek. A tőkeformákról írt tanulmányában (Bourdieu 1983[10]) — amely 1986 óta angolul is olvasható — nyújtja a tőke formáinak legteljesebb és legszisztematikusabb tárgyalását; lásd továbbá Müller (1985[38]), Gartman (1992), valamint Bourdieu és Wacquant (1992[17]).

megkülönbözteti őket másoktól. A mi céljaink szempontjából *inkorporált* kulturális tőkét, melynek példája az oktatás és a tudás, fontos megkülönböztetni a *szimbolikus* kulturális tőkétől, mely a kulturális, erkölcsi és művészi értékek és standardok definiálásának és legitimálásának képessége. A magas kultúra műfajaiban alkotó szerzők és az irodalomkritikusok jelentős mennyiségű szimbolikus tőkével rendelkeznek, míg más műfajokban - például a népművészetben - tevékenykedő írók jóval kevesebbrel.

A *társadalmi tőke* azon tényleges és lehetséges erőforrások összessége, melyek mobilizálhatók a cselekvők és szervezetek társadalmi hálózataiban való tagság révén. Például különbségek lehetnek az írók között abban, hogy társadalmi kapcsolathálóik mennyire kiterjedtek és milyen közel állnak a kulturális intézményekhez.

A tőke fajtái különböznek egymástól likviditásuk és átválthatóságuk szempontjából, valamint abból a szempontból, hogy milyen mértékben értéktelenedhetnek el a használat és az infláció hatására. A gazdasági tőke a leglikvidebb, és ez váltható át legkönnyebben társadalmi vagy kulturális tőkére. Ezzel összehasonlítva, a társadalmi tőke gazdasági tőkére váltása költségesebb és jóval bizonytalanabb; a társadalmi tőke kevésbé likvid, „ragadósabb”, és ki van téve az elhasználódásnak. A társadalmi tőkét nehéz kulturális tőkére váltani, a kulturális tőke társadalmi tőkére váltása viszont könnyebb.

A tőke egyes formáinak likviditásában, átválthatóságában és veszteséspotenciáljában mutatkozó különbségek eltérő forgatókönyveket vonnak maguk után a cselekvők számára a társadalmi mezőkben. Egyes pozíciókat nagy mennyiségű gazdasági, de kevesebb kulturális és társadalmi tőke jellemez; más pozíciók viszont nagyobb mennyiségű kulturális tőkével, de kevesebb gazdasági és társadalmi tőkével rendelkeznek. Például az úgazdagok tipikusan jelentős gazdasági tőkével rendelkeznek, ám viszonylag szűkében vannak a kulturális tőkének. A nemzetközi üzleti életben tevékenykedő tanácsadók sokkal inkább a nagy mennyiségű társadalmi tőkéjükre támaszkodnak, mint kulturális vagy gazdasági tőkéjükre; az értelmiségiek pedig jellemzően több kulturális és szimbolikus tőkét halmoznak fel, mint gazdasági vagy társadalmi tőkét. Lehet, hogy az avantgárd íróknak kevés gazdasági tőke áll rendelkezésükre, viszont bővelkedhetnek a szimbolikus-kulturális tőkében. Ezzel szemben a romantikus regények szerzői tekintélyes gazdasági tőkét halmozhatnak ugyan fel, de lehet, hogy kevesebb kulturális és társadalmi tőkével rendelkeznek.

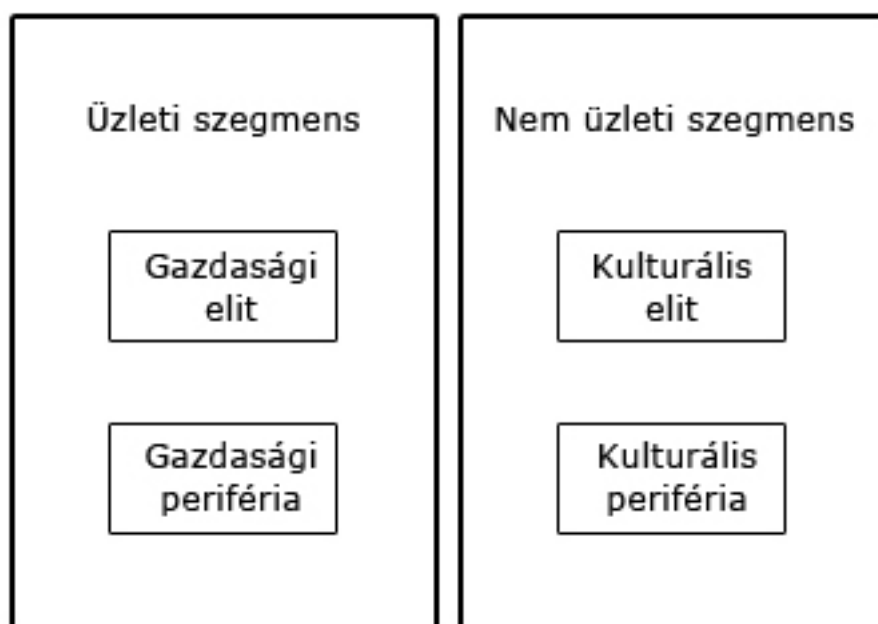
A tőke domináns formái és a társadalmi struktúra

Bourdieu (1985a[11]; 1992[16]:165-81) amellezt érvel, hogy a társadalmi mezők különböző típusait a tőke specifikus formáinak dominanciája jellemzi. A kulturális mezők számára különös jelentőségű a *korlátozott kulturális termelés* mezőjének és a tömeges kulturális termelés mezőjének megkülönböztetése. E két mezőben a gazdasági és a nem gazdasági tőke formái eltérő mértékben dominálnak. A korlátozott kulturális termelés mezője viszonylag független a piaci megfontolásoktól. A gazdasági siker másodlagos a szimbolikus értékhez képest; és az írók nem pénzbeli jutalmakért versengenek, hanem a kulturális tőke különböző formáiért, elismerésért, hírnévért és legitimitásért. Ezzel szemben a tömeges kulturális termelés mezőjét a gazdasági megfontolások és a piaci siker dominanciája jellemzi. Ebben az esetben az írók, a termelőkhöz hasonlóan elsősorban az anyagi haszonért versenyeznek a piacon.

Ezen érvelés alapján úgy tűnik, hogy a kulturális mezők társadalmi topográfiája két részből áll (Bourdieu 1992[16]). A két rész azonban mintha alig kapcsolódna egymáshoz: az egyik részben az írók művészek, a másikban viszont kereskedelmi termelők. A korlátozott és a tömeges kulturális termelési mező megkülönböztetése merev határokat von a két szegmens közé. Mindegyikben más és más „valutával” - presztízs, illetve pénz - kereskednek; és a belső struktúra az egyikben a piaci siker, a másikban a hírnév alapján alakul ki. Mindegyikben más és más mechanizmusok működnek. A korlátozott termelés mezőjében a szöveg megírása és „irodalomként” való értékelése, illetve legitimálása közötti különbség hierarchikus elemeket vezet be a társadalmi struktúrába. A kritikusok és az irodalomtudósok kulturális legitimátorként viselkednek, és „kreatív értelmezéseket gyártanak az alkotó hasznára” (Bourdieu 1985a[11]:18). A kritikusok az írók alteregóiként adatokat szolgáltatnak a közönség számára, és biztosítják az alapanyagot az ismertségi hierarchia részére a szimbolikus, kulturális és társadalmi tőkéért folyó harcban.

Ily módon a kulturális mezők szerkezeti alapmodellje két dimenziót foglal magában: az első a gazdasági és a nem gazdasági tőke közti különbségtétel az irodalmi tevékenység két elkülönülő szegmensének felépítésében; a második pedig az egyes

dimenziók belső rétegzése a domináns és a periférikus írók csoportjára. Mint ahogy az első ábrán bemutatjuk, Bourdieu elgondolása alapján a társadalmi térképen két részt és négy csoportot különíthetünk el.⁴



1. ábra - A korlátozott és az általános kulturális termelés alapmodellje

A kultúra korlátozott és tömeges termelésének mezője közti különbségtétel ideáltipikus; és minden kulturális termék — mint gazdasági és nem gazdasági tőkeformák megtestesülése — egyszerre árucikk és szimbólum (Bourdieu 1989[14]). Ha túllépünk a gazdasági versus nem gazdasági tőke dichotómiáján, akkor felismerhetjük, hogy a tőke különféle kombinációi köztes állapotokat is magukkal hozhatnak, és Bourdieu (1985a[11]) elismeri, hogy a kulturális mezők olyan formák sokaságát tartalmazhatják, amelyek köztes helyet foglalnak el a műalkotás és a kereskedelmi árucikk, illetve a szimbolikus és a kulturális javak között. E köztes állapotokban az üzleti siker és a szakmai elismerés nem feltétlenül jár együtt. Például a társadalmi tőke a státusért zajló versenyben fontosabb eszköz lehet a magas kultúra műfajaiban, mint a tömegkultúrában; továbbá, egyes írók úgy láthatják, hogy a szakmai szervezetekben és körökben való tagság értéktelen, sőt talán ellentétes művészi önértelmezésükkel, mások viszont úgy láthatják, hogy mindez fontos eszköze a gazdasági, kulturális és társadalmi tőke felhalmozásának, amelyre a státusért vívott harcban szükség van.

Bár nem dolgozza ki teljesen, Bourdieu (1979[9], 1983[10], 1985a[11]) munkái azt sugallják, hogy nála a tőke különböző formáinak dominanciája megfelel a kulturális mezők társadalmi topográfiáján fellelhető különböző konfigurációknak. Ebből következően az 1. ábrán bemutatott alapmodell csupán az egyik lehetséges megoldás, és hogy a különböző tőkeformák a társadalmi pozíciók eltérő térképeit eredményezhetik. Hasznos lehet elvégezni egy „gondolatkísérletet” annak érdekében, hogy feltárjuk a tőke különféle formái és a társadalmi struktúra közötti viszonyokat. Erre törekszünk, amikor a tőke domináns formáját összefüggésbe hozzuk a társadalmi struktúrában tapasztalható felosztások két típusával: a szegmentációval és a hierarchiával.

⁴Szeretnénk köszönetet mondani az *American Journal of Sociology* recenzensének, aki, Bourdieu társadalmi topográfiájának ezt a várható szerkezeti eredményét figyelmünkbe ajánlotta.

A *szegmentáció* a társadalmi struktúra viszonylag különálló, szerkezetileg elkülönült, egymáshoz nem kapcsolódó párhuzamos összetevőinek számára utal. A kultúra tipikus szegmentációi közé tartozik a kulturális javak korlátozott és tömeges termelésének alapvető megkülönböztetése, valamint a „magas” és az „alacsony” kultúra, a „komoly” és „könnyű” irodalom közti szimbolikus különbség. Az 1. ábra az üzleti és a nem üzleti szegmens szétválasztását reprezentálja.

A *hierarchia* arra utal, hogy a felosztások milyen mértékben eredményeznek társadalmi pozíciócsoportokat a státuskülönbségek alapján. A kulturális mező jellemző hierarchikus eleme például az, hogy a kiemelkedő írókat az „elitbe”, az ismeretlen, „feltörekvő” írókat pedig a „perifériába” sorolják. A szegmentáció elemei relacionálisan függetlenek egymástól, de mint társadalmi pozíciók összeköttetésben állnak a különböző státusokon keresztül, amelyeket a hierarchiák létrehoznak. Az 1. ábrán a hierarchia mindkét szegmensben az elit—periféria kettősségben nyilvánul meg.

DiMaggio (1987[23]:447-52) munkája alapján, melyben az ipari szerkezet és a művészi osztályozási rendszerek közti kapcsolatot vizsgálja, a modern irodalmi termelés területén a tőke (mint független változó) domináns formái és a társadalmi struktúra (mint függő változó) felosztásai között háromfajta ceteris paribus viszonyt különböztethetünk meg. A társadalmi struktúrában a tőke minden egyes formája specifikus tendenciákat ad a szegmentáció és a hierarchizáltság mértékének.

A gazdasági tőke túlsúlya a szegmentáció alacsonyabb fokához vezet azon műfajok között, amelyek a piaci sikeren alapulnak. A társadalmi struktúra hierarchiája túlságosan markáns, bár viszonylag változékony lenne ahhoz, hogy tükrözze a fokozatos megkülönböztetéseket a gazdasági siker terminusaiban, ahogy az üzleti termelők igyekeznek csökkenteni a műfajok közti éles megkülönböztetések erejét, amikor szélesebb közönséget keresnek felvevőpiacnak.

A társadalmi tőke túlsúlya összetett, bár viszonylag gyenge intézményesített szegmenseket eredményez, amelyeket a különböző műfajok alapján szerveződött szakmai szervezetek tartanak fenn, valamint az érdekérvényesítés más locusai, melyek gyakran öltik összetett társadalmi kapcsolatháló formáját. A hierarchiák kevésbé markánsak, mint a gazdasági tőke túlsúlyának esetében, és ez a rugalmasság a tagság részvételét és súlyát tükrözi a formális és informális szervezetekben.

A kulturális (szimbolikus) tőke túlsúlya erősen szegmentált és hierarchikus társadalmi struktúrákhoz vezet. A társadalmi struktúra két szegmensre bomolhat: a legitimált művészetre vagy magas kultúrára, illetve a nem legitim művészetre vagy alacsony kultúrára. E két szegmens közötti viszony hierarchikus, akárcsak a legitimátorok és az irodalmat létrehozók pozíciója közti viszony a magas kultúrán belül. Továbbá, a magas kultúra szegmense a hírnév alapján kivívott státuszpozíciók szerint rétegződik, mivel a versengés arra ösztönzi az írókat, hogy új stílusokat találjanak fel és dolgozzanak ki.

Tehát a gazdasági, társadalmi és kulturális tőke eltérő strukturális mintákat hoz létre. A gazdasági tőke a társadalmi tőkétől a hierarchia, a kulturális tőkétől pedig a szegmentáció tekintetében különbözik; a társadalmi tőke a kulturális tőkétől a hierarchia szempontjából tér el. Az 1. táblázat tartalmazza a művészetben megjelenő tőkeformák és társadalmi struktúra működési modelljének főbb összetevőit. A tőke mindhárom formája egy-egy alapvető megkülönböztetést von maga után. A gazdasági tőke esetében az alapvető megkülönböztetés: az üzleti siker versus üzleti bukás; a fő fizetőeszköz a pénz, jellemző mutatója pedig a gazdasági státusz. A társadalmi tőke esetében aszerint tehetünk különbséget, hogy valaki tagja-e vagy sem a szakmai szervezeteknek és az informális hálózatoknak; itt a fő fizetőeszközt a kapcsolatok jelentik, a jellemző mutató pedig a csoporttagságban jelentkező különbség. A kulturális tőke esetében az alapvető megkülönböztetés az elismertség versus jelentéktelenség, a fő fizetőeszköz a presztízs, a jellemző mutató pedig a hírnév és a képzettség. Végül, a szimbolikus-kulturális tőke esetén az alapvető megkülönböztetés a művészet versus nem művészet, vagy magas kultúra versus tömegkultúra, a fő fizetőeszköz a művészi legitimitás, a jellemző mutató pedig a műfajok hierarchiája.

Mindegyik esetben feltételezzük a megosztottság specifikus formáit a szegmentáció és a hierarchia szempontjából. Az önmagában működő gazdasági tőke olyan társadalmi struktúrát eredményez, melyben a szegmentáltság foka alacsony, a hierarchizáltság viszont erős. A társadalmi tőke önmagában magas szegmentáltsághoz és gyenge hierarchizáltsághoz vezet, míg a kulturális tőke erősen szegmentált és erősen hierarchikus társadalmi struktúrát alakít ki.

1. táblázat - A kulturális mezőre jellemző tőkeformák és társadalmi struktúra működési modellje

Tőkeforma	Alapvető különbség	Fő fizetőeszköz	A szegmentáltság foka	A hierarchizáltság foka	Mutatók
Gazdasági...	Anyagi siker versus kudarc	Pénz	Gyenge	Erős	Gazdasági státus
Társadalmi...	Tag versus nem tag	Társadalmi kapcsolatok és összeköttetések	Erős	Gyenge	Tagság
Kulturális...	Elismertség versus jelentéktelenség	Presztízs	Erős	Erős	Hírnév, képzettség
Szimbolikus kulturális	Művészet versus nem művészet	Legitimáció	Erős	Erős	Műfajok hierarchiája

Blokkmodellezéssel a következőképpen jelöljük az A és B blokk közötti szegmentált társadalmi struktúrát:

	A	B
A	1	0
B	0	1

vagy gyengébb formában:

	A	B
A	1	0
B	0	0

ahol a két szegmentum (blokk) egyike sem áll kapcsolatban a másikkal, hanem mindkettő önálló, elkülönült egység. Más szóval, vannak kapcsolatok az egyes blokkokon belüli pozíciók között (ezt jelöli az „1”), de semmilyen kapcsolat nincs az egyes blokkok között (ezt jelöli a „0” a két mátrix azon elemeinél, amelyek nem a főátló mentén helyezkednek el). Mint korábban említettük, a korlátozott és az általános termelés közti felosztás a kulturális mező szegmentáltságának egyik példája.

Tovább lépve, a mátrixok nullától különböző, nem a főátló mentén elhelyezkedő elemei jelölik a hierarchikus társadalmi struktúrákat. Az alábbi mátrix egy erős hierarchiát reprezentál:

	A	B
A	1	0
B	1	0

ahol B blokk kapcsolódik A-hoz, a fordított irányú kapcsolat azonban nem áll fenn. A-ban a pozíciók kapcsolatban állnak egymással, B-ben azonban nem. Az erős hierarchia egyik példája lehet az elit írók (A blokk) és az elit pozíciók elnyerésére törekvő ismeretlen írók vegyes, belső kapcsolatokat nélkülöző halmaza (B blokk) közötti kapcsolat. A gyenge hierarchia

	A	B
A	1	0
B	1	1

két, egymással kölcsönös kapcsolatban lévő blokkot rangsorol. A gyenge hierarchia példája lehet mondjuk az a viszony, mely elfogadott, elit írók valamely csoportja (A blokk) és olyan kezdő írók összetartó köre (B blokk) között áll fenn, akik próbálják elnyerni az elithez tartozó írók barátságát, vagy egyszerűen tanácsokat kérnek tőlük. A központ—periféria modell,

	A	B
A	1	1
B	1	0

az egyszerű hierarchia egyik változata, és így B blokk olyan pozíciók halmaza, melyek egymástól függetlenek ugyan, de bizonyos fokig mégis kölcsönös kapcsolatban állnak az A blokk egymással összeköttetésben lévő pozícióival. Például a társadalmi struktúrában központi helyet elfoglaló írók összetartozó csoportja kapcsolódik a periférián elhelyezkedő írókhoz, akik viszont semmilyen kapcsolatot nem tartanak fenn egymással.

Természetesen a tényleges társadalmi struktúrák ezeknek az alapvető szegmentációs és hierarchikus elemeknek meglehetősen bonyolult összetételei. Az írók társadalmi topográfiájában különös jelentőséggel bírnak az elitpozíciók. Vajon az egyazon kulturális mezőn belül keringő tőke különféle formái egyetlen egységes elit vagy inkább több elit kialakulásához vezetnek? Az elitek az anyagi elismertség és a kivívott hírnév tekintetében különböznek egymástól, vagy inkább abban, hogy mennyire képesek legitimálni és megszervezni saját érdekeiket? Igaz-e, mint Mannheim (1940[37]:8283) állítja, hogy a kultúra területén találhatunk olyan szervező eliteket, amelyek függetlenek a művészi és a politikai elitől? Vajon itt is találhatunk olyan megosztásokat, mint a fragmentált politikai vagy általános értelmiségi elitben (lásd Kadushin 1974[32], 1976[33]), és olyan ellenzéki eliteket, amelyek támadásokat indítanak a fennálló művészet és annak képviselői ellen? Vajon az elitek valóban olyan kiterjedt kapcsolathálót alakítanak ki, amely összeköti a társadalmi struktúra valamennyi felső pozícióját, miként az egységes elit modelljének képviselői állítják? Hogy viszonyulnak a periférikus írók az elit írókhoz a rendelkezésükre álló tőke és a tőke formáinak kombinációja szempontjából?

A következő elemzés két lépésből áll. Először leírjuk a társadalmi struktúrát, és megpróbáljuk azonosítani a társadalmi pozíciókat a szegmentáció és a hierarchia szempontjából. Második lépésben pedig megvizsgáljuk, hogy az egyes társadalmi pozíciók mennyiben térnek el egymástól a tőke teljes nagysága és összetétele szerint.

Adatok és módszertan

Kutatási tervünk és adatgyűjtésünk a németországi Kölnben élő írók közti társadalmi kapcsolathálókra összpontosult.⁵ Úgy döntöttünk, mintavétel helyett a nagyvárosi körzetben élő összes író bevonjuk a vizsgálatba. Az *író* fogalmát a szépirodalmi szövegek alkotóira korlátoztuk, kizárva így a tudományos művek, az útikönyvek vagy a gyakorlati útmutatók szerzőit. Nem alkalmaztunk semmiféle esztétikai, művészeti vagy társadalmi kritériumot a kiemelkedő vagy jelentéktelen írók megkülönböztetésére, a „komoly” vagy a „könnyű” irodalom elhatárolására, vagy a magas kultúra és a tömegkultúra elkülönítésére. Felhasználtunk számos kiadott és publikálatlan névjegyzéket, információt gyűjtöttünk kiadóktól, kritikusoktól, kulturális intézményektől, helyi írócsoportoktól, s így sikerült azonosítanunk 222 helyi író.⁶ A 222 író közül 150-nel (67,6%) folytattunk személyes beszélgetést, melyek során félig standardizált kérdőívet töltöttünk ki.⁷

Az írók közötti társadalmi kapcsolathálót négy dimenzió vagy köteléktípus alapján mértük a „felidézés segítségével” módszerével, valamennyi interjúalanyunk megmutatva a Kölnben vagy annak környékén élő 222 író mindegyikét tartalmazó

⁵Németországban a művészetet és az irodalmat nem egyetlen kulturális tőke uralja. Az ország irodalmi és művészeti életét több kulturális központ, Köln, München, Hamburg, Berlin és más városok versengése jellemzi.

⁶A hivatalosan megjelentetett írói névjegyzékek mellett beszereztük a helybéli írók városi, illetve helyi könyvtárakban vezetett listáit, valamint a Német Írószövetség (VS) helyi szervezetinél nyilvántartott írók jegyzékeit. De komoly segítséget jelentettek az írókkal folytatott beszélgetések is.

⁷Az írókat levélben vagy telefonon kerestük meg. Az interjúk többsége az írók otthonában készült. Az interjúk egy részét mi magunk készítettük, többségüket azonban a kölni egyetem hallgatói. Egy-egy beszélgetés körülbelül 90 percet vett igénybe. Amennyire lehetséges volt, megpróbáltunk adatokat gyűjteni azokról az írókról is, akikkel nem tudtuk felvenni a kapcsolatot. Számos másodlagos forrást, mint például a *Kürschners Literaturlexikont* (a hozzáférhető legteljesebb jegyzék a német írókról) legújabb kiadásait felhasználva sikerült adatokat gyűjtenünk az életkor, a nemi hovatartozás és a publikációk számát illetően is. A három változó egyikénél sem találtunk statisztikailag szignifikáns különbségeket a 150 megkérdezett író és a hiányzók között.

listát. Ezt a listát a válaszadók használhatták, miközben válaszoltak a társadalmi kapcsolatháló feltérképezésére irányuló kérdéseinkre.

1. A többi író munkásságának ismerete (TÁJÉKOZOTTSÁG):⁸ „Kérjük, jelölje meg ezen a listán azokat a szerzőket, akiknek ismeri műveit!”
2. Más írókhoz fűződő barátság (BARÁTSÁG):⁹ „Kérjük, jelölje meg ezen a listán azokat a szerzőket, akiket barátjának tekint!”
3. Más íróktól kapott segítség és támogatás (TÁMOGATÁS; az eredményt az alábbi két kérdés halmazelméleti értelemben vett uniója adja meg):¹⁰ „Kérjük, jelölje meg ezen a listán azokat a szerzőket, akikkel a múltban megbeszélte valamelyik kéziratát!” „Kérjük, jelölje meg ezen a listán azokat a szerzőket, akik segítettek Önnek a kiadókval való kapcsolatteremtésben!”
4. Lojalitás és referenciakapcsolatok (MEGHÍVÁS):¹¹ „Kérjük jelölje meg ezen a listán azokat a szerzőket, akiket szívesen meghívna vacsorára!”

Ezekre az adatokra támaszkodva négy bináris mátrixot szerkesztettünk, melyeknek *ij* eleme „1”, ha specifikált kapcsolat áll fenn *i* és *j* író között. Mivel a relációs adatstruktúrákban nehéz felbecsülni a hiányzó esetek miatt fellépő lehetséges torzulásokat, az elemzésből kizártuk azokat az írókat, akikkel nem készítettünk interjút, valamint azokat, akik megtagadták a választ a fenti kérdésekre. Így az érvényes esetek száma 139-re csökkent. A 139 író és a négyfajta kötelék blokkmodelljét (White et al. 1976[49]) az ICON-H, egy, a strukturális ekvivalencia elvét operacionalizáló algoritmus, és egy kombinatorikus optimalizálásra épülő hierarchikus klaszterképző eljárás alkalmazásával kaptuk meg (Romo és Anheier 1991[43], 1994[44]).

Az ICON-H algoritmus, melynek inputját több bináris mátrix képezi, $c > 1$ számú tömbbe sorolja be a népességet a permutált és blokkosított mátrixokban, „hogyan — amennyire csak lehetséges — elkülönítse a magas sűrűségű régiókat az alacsony sűrűségűektől” (Boorman és Levitt 1983[7]:2). A célfüggvény (a blokkokon belüli négyzetösszeg és a blokkok közötti négyzetösszeg hányadosa) maximalizálásához az iteratív hegymászó módszert alkalmazva az ICON-H kiszámolja a helyi optimumot.¹² Az ICON-H ismételt alkalmazásai elvezetnek a célfüggvényhez (az illeszkedés jószágához), amelyből egy hét blokkból álló társadalmi struktúra rajzolódik ki. Ebben az esetben a hét blokk szintjén túlmenő felosztások olyan önálló kategóriákat eredményeznek, melyekben az egyes írók meghatározott társadalmi pozíciókat foglalnak el. [...]

⁸Ez egy kognitív jellegű kötelék, mely más írók ismeretét méri, hasonlóan a „hivatkozási” kapcsolatok más hálózatelemzésekben használt fogalmához (lásd Burt 1982[19]; Burt és Minor 1983; Romo és Anheier 1991[43]).

⁹Gyakran megállapították, hogy a barátság és a többi szoros személyes kapcsolat kulcsfontosságú tényező lehet az írói életművek hátterének és történetének megértésében; lásd például a barátságkultuszt a felvilágosodás korának vége felé; az irodalmi klubok, szalonok, kávéházak szerepét (Back és Polisar 1983[3]; Gerhards 1986[26]).

¹⁰Ez magában foglalta például a kéziratok megvitatását, a kiadó keresésében nyújtott támogatást vagy a kulturális intézményekkel való kapcsolatfelvételt segítségét (mondjuk annak érdekében, hogy az író felolvasóesteket tudjon tartani).

¹¹DiMaggio (1986[22]) hasonló mérési módszert használ az amerikai állandó színházakról szóló tanulmányában.

¹²Egy másik modellezési technika Johnson (1967[31]) átmérő- (maximum-) módszerét, az euklideszi távolságon alapuló klaszterképző eljárást használja, ahogy azt a STRUCTURE programban alkalmazták (Burt 1982[19]; 1987[20]). Mint Anheier és Gerhards (1991[1]) beszámol róla, ez ahhoz hasonló eredményeket ad és a társadalmi struktúra olyan értelmezéséhez vezet, mint a Gerhards és Anheier (1989[27]) által bemutatott hierarchikus klaszteranalízis (CONCOR), habár az ICON-H eljárás egyértelműen magasabb rendű mind a távolságon alapuló, mind pedig a faktoranalízises modellnél. [...]

2. táblázat - Leíró statisztikák

Blokk	Megnevezés	Blokk mérete	Méret ^a (%)	Relatív szórás ^b (%)	Átlagos kiemelkedőség ^c
A	Kulturális elit	6	4,3	49,04	0,752
B	Szervezeti elit	5	3,6	73,46	0,531
C	Elit alattiak	20	14,4	86,01	0,311
D	Félperiféria 1	22	15,8	79,81	0,217
E	Félperiféria 2	33	23,7	86,03	0,078
F	Szórakoztató kultúra	10	7,2	91,35	0,022
G	Periféria	43	30,9	87,45	0,033
Összesen		139	100,0		

^aA kapcsolathálóban szereplő írók számának százalékában kifejezett relatív blokk nagyság.

^bA B_i helyen állók (blokk) közti távolság szórásnégyzetének százaléka, amelyet egyetlen főkomponens magyaráz.

^cA kiválóság aggregált értéke 1 és 0 között; ahol 1 = a leginkább kiemelkedő egyén a résztvevők között, 0 = a legkevésbé kiemelkedő egyén(ek).

A 2. táblázat bemutatja a hét blokkos megoldás leíró statisztikáit, valamint a főkomponens-elemzés eredményeit, hogy képet kaphassunk a megbízhatóságról, illetve az illeszkedés jóságáról (Burt 1982[19], 1987[20]), ami igen hasznos az ICON-H eredményeinek kezdeti, független igazolásakor. Az A blokk kivételével mindegyik blokkban elfogadható az adott pozíciókat elfoglalók (blokk) közötti távolság varianciájának azon mértéke, melyet egyetlen összetevő magyaráz. Sőt, az „elit” esetétől elektintve a megbízhatósági mutatók mindenhol 0,9 vagy annál magasabb értéket vesznek fel, a Télperiféria és a periféria 108 írója közül 10-et kivéve. Ennek értelmében a megbízhatósági mutatók alapján elfogadhatónak minősíthetjük a blokkmodellt [...]. A 3. táblázat mutatja a kapcsolatok négy típusának sűrűségi mátrixait, a 4. táblázatban pedig a mátrixokat közöltük.

Eredmények és értelmezésük

A társadalmi struktúra különböző elemeinek a szegmentáció és a hierarchia szempontjából való azonosítása érdekében a blokkok közötti kapcsolatok kölcsönös (relatív) hiányát a szegmentáció jeleként értelmezzük, míg a blokkok közötti egyenlőtlen kapcsolatok jelenlétét a hierarchia jeleként. Például a G blokk (periféria) és az F blokk (szórakoztató kultúra) közti kapcsolatok tényleges hiánya a 3. táblázat mind a négy mátrixában szegmentációra enged következtetni. Továbbá, a periférikus G blokk sorai és oszlopai mind a belső kapcsolatok, mind pedig a külső, más blokkokkal való kapcsolatok hiányát jelzik mind a négy fajta kapcsolat esetén. Az E blokk (félperiféria 2) és az A blokk (kulturális elit) közti egyenlőtlen kapcsolat jó példája a társadalmi struktúra egyik hierarchikus elemének: mint a 3. táblázat első része mutatja, az TÁJÉKOZOTTSÁG sűrűsége az E blokk irányából az A felé 60%, de A blokk irányából az E felé mindössze 7%.

3. táblázat - A hét tömbös megoldás sűrűségmátrixai^{ab}

	G	F	E	D	C	B	A
TÁJÉKOZOTTSÁG							
G	1	3	1	2	5	5	13
F	2	64	2	6	4	2	7
E	3	5	6	6	19	24	60
D	5	5	9	21	39	68	84
C	2	1	2	5	15	26	43
B	10	6	17	53	77	95	90
A	3	0	7	20	31	60	70
BARÁTSÁG							
G	0	0	0	0	1	1	0
F	0	8	0	1	1	0	0
E	0	1	2	1	0	1	2
D	0	2	1	3	3	8	9
C	0	0	1	1	6	9	8
B	0	0	1	6	5	10	17
A	0	0	2	8	4	17	20
TÁMOGATÁS							
G	0	0	0	0	1	0	2
F	0	11	1	1	0	0	0
E	1	1	2	2	1	5	8
D	0	1	1	3	2	11	16
C	0	0	1	1	1	7	9
B	0	0	1	5	2	5	20
A	0	2	2	8	5	20	27
VACSORAMEGHÍVÁS							
G	0	0	0	1	1	1	4
F	0	8	0	0	1	0	3
E	0	1	1	1	4	2	14
D	0	0	1	4	5	10	14
C	0	0	1	1	3	4	10
B	0	0	1	12	14	40	57
A	1	0	4	11	17	20	37

^aA sűrűség — a mért és a lehetséges kapcsolatok hányadosa — 0 (egyáltalán nincs kapcsolat) és 100 (minden lehetséges kapcsolat fennáll) közötti értéket vehet fel. Az átlagos sűrűség az egyes mátrixokban: TÁJÉKOZOTTSÁG = 22,5; BARÁTSÁG = 3,3; TÁMOGATÁS = 3,8; VACSORAMEGHÍVÁS = 6,3.

^bMegjegyzés: Az A—G tömb megnevezését lásd a 2. táblázatban.

4. táblázat - A hét tömbös megoldás mátrixai^{ab}

	G	F	E	D	C	B	A
TÁJÉKOZOTTSÁG							
G	0	0	0	0	0	0	0
F	0	1	0	0	0	0	0
E	0	0	0	0	0	1	1
D	0	0	0	0	1	1	1
C	0	0	0	0	0	1	1
B	0	0	1	1	1	1	1
A	0	0	0	0	1	1	1
BARÁTSÁG							
G	0	0	0	0	0	0	0
F	0	1	0	0	0	0	0
E	0	0	0	0	0	0	0
D	0	0	0	0	0	1	1
C	0	0	0	0	1	1	1
B	0	0	0	1	1	1	1
A	0	0	0	1	1	1	1
TÁMOGATÁS							
G	0	0	0	0	0	0	0
F	0	1	0	0	0	0	0
E	0	0	0	0	0	1	1
D	0	0	0	0	0	1	1
C	0	0	0	0	0	1	1
B	0	0	0	1	0	1	1
A	0	0	0	1	1	1	1
VACSORAMEGHÍVÁS							
G	0	0	0	0	0	0	0
F	0	1	0	0	0	0	1
E	0	0	0	0	0	0	1
D	0	0	0	0	0	1	1
C	0	0	0	0	0	0	1
B	0	0	0	1	1	1	1
A	0	0	0	1	1	1	1

^aA lemezett sűrűségek az átlagos sűrűségen alapulnak: az átlagos sűrűségnél kisebb vagy azzal egyenlő sűrűségek = 0; az átlagnál magasabb sűrűségek = 1. A lemezett sűrűségek az egyes mátrixokra: TÁJÉKOZOTTSÁG > 22,5; BARÁTSÁG > 3,3; TÁMOGATÁS > 3,8; VACSORAMEGHÍVÁS > 6,3.

^bMegjegyzés: Az A—G tömb megnevezését lásd a 2. táblázatban.

A blokkmodell-elemzés felfedi a társadalmi struktúra két fő szegmentumra való általános felosztását (2. ábra).¹³ Az első szegmentum alkotja a társadalmi struktúra perifériáját (F és G blokk), és az írók 38,1%-a tartozik ide. A második szegmentum magában foglalja az összes többi blokkot (A–E), és ez alkotja a magot, melybe az írók 61,9%-a tartozik. De mint látni fogjuk, a szegmentumok igen különbözőek. Míg a magot alkotó szegmentum belsőleg differenciált a hierarchikus társadalmi struktúrának megfelelően, a perifériát alkotó szegmentumban hierarchikus elemek helyett egy további szegmentációt találunk az elsőbe beágyazva, mely elválasztja a szórakoztató kultúra blokkját a periférikus írók szélesebb csoportjától.

Nagyon kevés kapcsolat köti össze a magot és a perifériát alkotó szegmentumot. A 3. táblázatban a mag és a periférikus szegmentum közti kapcsolat a TÁJÉKOZOTTSÁG kategóriában veszi fel legmagasabb sűrűségi értékét, 13%-ot, míg a legtöbb blokk-közi sűrűség 2% és 5% között szóródik. A periférikus szegmentumon belül a G blokk periférikus írói és az F blokk szórakoztató kultúrához tartozó írói közti függetlenség még markánsabb. A blokk-közi kapcsolatok a BARÁTSÁG, a TÁMOGATÁS és a VACSORA mátrixokban teljesen hiányoznak, és 2, illetve 3%-os értékkel rendkívül alacsonyak a TÁJÉKOZOTTSÁG kategóriában. A „szórakoztató kultúra” blokk olyan szegmentum, melyet a periférikus írók szélesebb szegmentuma foglal magában; ez pedig hasadást jelez abban a társadalmi struktúrában, amely beágyazódik a nagyobb és domináns mintába, mely a magot alkotó szegmentumot elválasztja a periférikus szegmentumtól. Így a következő erős szegmentációs mintát találjuk a mag és a szórakoztató kultúra közötti viszonyban:

1	0
0	1

a mag és a periféria között pedig a következő gyenge szegmentációt:

1	0
0	0

Ellentétben a szegmentációs mintákkal, a magszegmentumba tartozó öt blokkban erősen hierarchizált elemeket találunk, vagy az erős és gyenge hierarchiák vagy pedig a központ-periféria szerkezet szerint. Ez a szegmentum magában foglal két elit blokkot, melybe a vizsgálatban szereplő írók 7,9%-a tartozik, egy félelit blokkot, melybe a minta 14,4%-a tartozik, és két nagyobb félperiférikus blokkot, mely az írók 30,2%-át foglalja magában (lásd 1. és 2. táblázat). Ebben a vonatkozásban hasznos lehet megvizsgálni a 2. táblázatban közölt elismertségi pontszámokat.¹⁴ A magot alkotó szegmentum elit blokkjaiban az átlagos elismertség 0,752, illetve 0,531, az elit alatti blokkban az átlagos elismertség 0,311-re csökken, majd tovább csökken 0,218-ra a félelit 1; 0,78-ra pedig a félelit 2 elnevezésű blokkban. A perifériában az átlagos aggregált elismertségi pontszám 0,33-ra csökken, illetve 0,22-re a perifériába ágyazott szórakoztató kultúra blokkban.

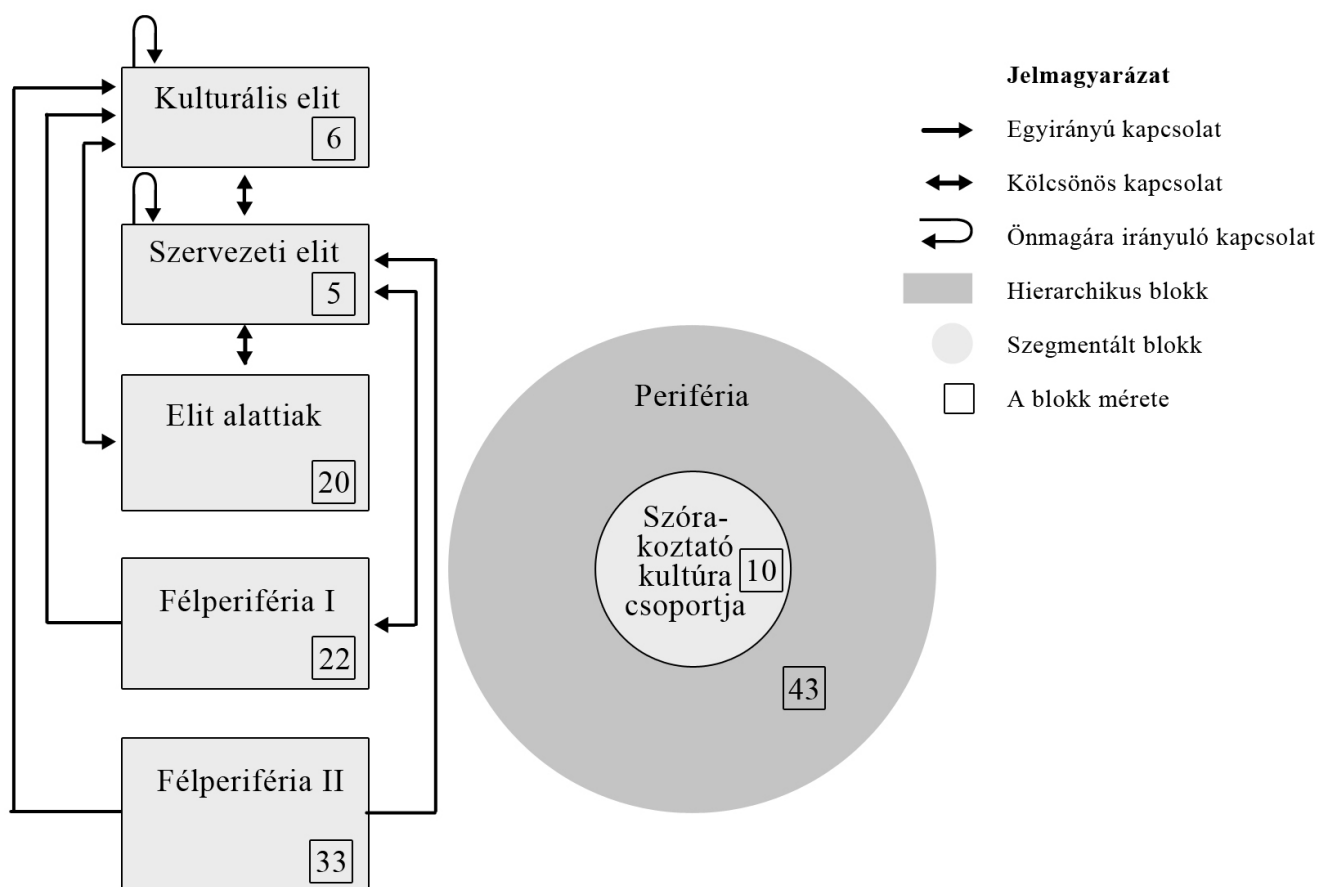
Bár a következőkben alaposan megvizsgáljuk a blokkok közötti kapcsolatokat, az általános blokk szerkezet első pillantásra azt sugallja, hogy az elsődleges megkülönböztetés a kulturális mezőkben nem a magas és az alacsony kultúrára való felosztás, mint ahogy Bourdieu (1983[10], 1985a[11]) előre jelezte. Ehelyett - mint az a 2. ábrán látható - markáns szegmentációt találunk a hierarchikus mag és a nagyjából differenciálatlan periférikus szegmens között, és a magas és az alacsony kultúra közti megkülönböztetés beágyazódik a perifériába. Most pedig közelebbről is vegyünk szemügyre néhány blokkot.

Elit. - Az elit csoportját a hat íróból álló kulturális elit, az öt főt magában foglaló szervezeti elit és egy nagyobb, 20 íróval számláló „elit alatti” blokk alkotja. A kulturális elit tagjai az A blokkban magas fokú kulturális tőkével és presztízzsel rendelkeznek, és ők játsszák a „kapuőr” szerepét is, mivel az ő kiváltságuk a központi intézményekhez való hozzáférés. Mint az alábbiakban bemutatjuk, elsősorban a kulturális elit alkotja az esztétikai és hírnévvel rendelkező elitet, a szervezeti elit csak másodlagos szerepet játszik. Ezzel szemben a szervezeti elit, vagyis a B blokk tagjai elég tekintélyes írók ugyan,

¹³ Az egyes rétegek és blokkok elnevezése világossá válik, amint folytatjuk eredményeink ismertetését. Az elnevezések elsősorban a blokkok strukturális elhelyezkedésén alapulnak, de figyelembe veszik a blokkok tagjainak átlagos elismertségi pontszámát is.

¹⁴ Az aggregált kiemelkedőség, mely az egyéni hálózat szerkezetének mércéje (Knoke és Burt 1983[35]:206-7; Burt 1982[19], 1987[20]), „1” értéket vesz fel a hálózat leginkább kiemelkedő egyéne esetében. A kapcsolati háló kevésbé kiemelkedő tagjai a maximális értéknél kisebb, tört értékű pontszámmal rendelkeznek, a „0” pedig a hálózat legkevésbé kiemelkedő tagját jelöli.

0,531-es átlagos elismertségi pontszámmal, de - összevetve a kulturális elittel - nem annyira kulturális, esztétikai, irodalmi jelentőségük, hanem inkább szervezeti ügyekben játszott központi szerepük miatt ismertek.



2. ábra — Az egyes blokkok viszonyainak egyszerűsített sémája (Hierarchikus mag és Szegmentált periféria)

Rengeteg példával lehetne illusztrálni a kulturális és a szervezeti elit közti különbséget.¹⁵ a kulturális elit csoport jól ismert irodalomkritikusokból, nagy tekintélynek örvendő irodalmi sorozatok és műsorok szerkesztőiből áll, egyikük például befolyásos irodalmi folyóirat szerkesztője, akit nemcsak a saját irodalmi munkássága miatt tisztelnek, hanem azért is, mert számos „fiatal tehetséget” fedezett fel és támogatott. A kulturális elit másik tagja talán a legismertebb szerző a válaszadók közül; egyik legújabb regénye nemzetközi elismerést aratott, és írtak róla például a *New York Times Book Review* hasábjain és más fontos kulturális központok kiadványaiban. A PEN (Költők, Drámaírók, Szerkesztők, Esszé- és Regényírók Nemzetközi Szövetsége) kivételével nem vesz részt aktívan a szakmai szervezetek munkájában. Hírnevének köszönhetően gyakorlatilag minden fontosabb kulturális és irodalmi eseményre meghívják Köln tágabb térségében. Korábban egy vezető könyvkiadó főszerkesztője volt, és nagy tiszteletnek örvend amiatt, hogy támogatja a fiatalabb írókat.

Nézzük most a szervezeti elit tipikus képviselőjét. A B blokk egyik legismertebb tagját úgy tartják számon, mint „szervezőt” és „irodalmi menedzsert”. Aktív szerepet vállal a Német Írószövetségben (VS), a német írók formális képviselői testületében; író-olvasó találkozókat szervez, és részt vesz a legnagyobb szabású szervezeti események lebonyolításában. Bár kiváló író, mégis elsősorban szervezői munkája alapján ismert. A szervezeti elit másik tagja a legnagyobb német rádió- és televízióállomás irodalmi műsorokkal foglalkozó osztályának főszerkesztője. Aktívan részt vesz a szakmai szervezetek, például a Német Írószövetség munkájában, és közreműködik egy tekintélyes irodalmi magazin kiadásában.

¹⁵ A következő leírások azokra az információkra épülnek, melyeket a személyes interjúk során az elit írókról sikerült összegyűjtenünk.

Mind a kulturális, mind pedig a szervezeti elit tagjai kapcsolatban állnak a vezető könyvkiadókkal. Meglehetősen nehéz szigorú rangsort felállítani az elit írók kiadói között: a Fischer, a Suhrkamp, a Reclam, a Rowolth nagy forgalmú, magas színvonalú kiadók, őket követi az Insel, valamint a Hoffmann és Campe; míg a Kiepenheuer és Witsch, a Claasen, a Gutenberg és a Schneekluth kisebb, ám megbecsült irodalmi kiadók. A periférikus írókkal ellentétben, az elit szerzők munkáit közismert kiadók jelentetik meg.

Elit alattiak. — Nemcsak nagyobb mérete, hanem erősen strukturált helyzete miatt is sokkal nehezebb az elit alatti kategória (C blokk) jellemzőit bemutatni. Ez a blokk jóval változatosabb irodalomtípusokat és mű- fajokat foglal magában, mint a két elit blokk. E blokk tagjai is viszonylag jól ismertek, bár átlagos aggregált kiemelkedőségük csak 41%-a a kulturális, és 59%-a a szervezeti elit tagjaiénak. Az elit írókkal szemben az elit alattiak általában nem főfoglalkozású írók, de rendszerint valamilyen kulturális területen dolgoznak. Az elit alatti blokkba tartozik például egy ismert újságíró és dokumentumregényíró, aki a közelmúltban tért át a szépirodalmi műfajokra; másikuknak nemrégiben ítélte oda a legjobb külföldi regénynek járó díjat az Académie Française; ide tartozik egy kevésbé ismert Berthold Brecht tanítvány, aki színikritikus, valamint egy magas beosztású hivatalnok a városházáról, aki szabadidejében regényeket ír; ebbe a blokkba tartoznak a fiatal írók, köztük egy rendőrtiszt, aki versek, színdarabok, novellák, irodalmi esszék és gyerekeknek szóló történetek szerzője.

Relacionális minták

Hogyan és milyen mértékben kapcsolódnak a különböző blokkok egymáshoz? A 2. ábrán látható egy — a 3. táblázat sűrűségi mátrixainak és a 4. táblázat képmátrixainak adataira épülő — leegyszerűsített diagram.¹⁶ A blokkok közötti szerkezeti kapcsolatok megvilágítják, miért is választottuk az „elit”, „félelit” és „periféria” elnevezéseket. Vegyük észre, hogy a 3. táblázat mind a négy mátrixában a blokkok sűrűségei a bal felső sarokban a legalacsonyabbak, a jobb alsó sarokban pedig a legmagasabbak. Ez a minta jóval bonyolultabb kapcsolatszerkezetet jelez az elit körében, mint a periférián elhelyezkedő pozíciók körében. Hasonlóképpen, a 4. táblázat mátrixaiban az „1”-esek a jobb alsó sarkokban csoportosulnak, míg gyakorlatilag az összes többi elem „0”. A 2. ábrán jól látható, hogy a magot alkotó blokkok hierarchiába rendezettek, a periférikus szegmentumban elhelyezkedő blokkok viszont nem.

Periféria. — A periférikus blokkok közötti, illetve a blokkon belüli kapcsolatok lényegében hiányoznak, és az ezekben a blokkokba tartozó írók általában nem ismerik egymás munkásságát. A BARÁTSÁG kategóriában található „0” sűrűség azt jelenti, hogy a periféria 43 írója között nincsenek baráti kötelékek, nem nyújtanak támogatást egymásnak, nem hívják meg egymást vacsorára. Valójában a nulla a legtöbbször előforduló sűrűség a periféria és a hálóban szereplő összes többi blokk közti kapcsolat esetében. Mivel a blokk-közi kapcsolatok hiánya a társadalmi struktúra szegmentáltságát jelzi, a periférikus írók a pozíciók különálló szegmentumát alkotják a társadalmi struktúra magját alkotó írók mellett. Ennek alapján levonhatjuk azt a következtetést, hogy a mag és a periféria közti kapcsolat nem hierarchikus, hanem szegmentációs jellegű.

Szórakoztató kultúra. - A szórakoztató kultúra csoportja beágyazódik a perifériába, és mint ilyen, nem alkot önálló blokkot [...]. Szerkezetileg ez a csoport belső szegmentáció eredménye a mag-periféria hasadás uralta társadalmi struktúra periférikus szegmentumán belül. Ennek a csoportnak a tagjai lényegében népi írók és költők, akik a helyi nyelvjárásban írják költeményeiket; e műfajt és nyelvezetet rendszerint nem tekintik a szépirodalom, illetve az irodalmi német nyelv részének. E blokk tagjai a középkori katolikus tradíciókban gyökerező helyi kultúra részét képezik, és nem sorolják őket a nemzeti irodalmi kultúra képviselői közé. Míg néhány más német nyelvjárásban írt irodalmi művet elfogadhatónak találnak az irodalomkritikusok és a kiadók, a kölni tájnyelvet általában nem tartják művészi médiumnak. A népművész csoportot a német környezetben az alacsony vagy szórakoztató kultúrához sorolják, „izolált szigetet” alkot a társadalmi struktúrában, és olyan önálló szegmentumot alkot, mely műfaji megkülönböztetésen alapul. A TÁJÉKOZOTTSAG, BARÁTSÁG, TÁMOGATÁS, VACSORAMEGHÍVÁS kötelékei - a két elit blokkot leszámítva - valamennyi csoport közül itt a legerősebbek.

Félperiféria. - A periféria, a félperiféria 1 és a félperiféria 2 tagjai együttesen körülbelül az összes író kétharmadát teszik ki. E blokkok közös jellemzője a blokkon belüli kapcsolatok viszonylagos hiánya. A perifériát azonban erőteljes

¹⁶Ezek a mátrixok a sűrűségi mátrixok adatairól nyújtanak összegző képet, és a blokkmodell elemzésben gyakran használják őket mind elemzési, mind pedig leíró célra. Az átlagos sűrűség alatti, illetve azzal egyenlő értéket felvevő elemeket „0”-val, az átlagos sűrűség feletti elemeket „1”-gyel jelöljük. A blokkmodell eredményeinek ilyen mátrixokkal való bemutatása a társadalmi struktúra lényegi jellemzőit állítja középpontba.

elit-orientációja megkülönbözteti a félperifériától. Továbbá, a fenti három csoport abban is különbözik egymástól, hogy mennyire kölcsönösek az elit blokk felé irányuló kapcsolataik: míg mindhárom blokk tájékozatlan a perifériát illetően, és nagyon kevés baráti kötelék, támogatás vagy vacsorameghívás jellemzi perifériához való viszonyukat, addig a félperiféria két blokkja kis mértékben élvezzi az elit érdeklődését -17, illetve 53%-os sűrűséggel a szervezeti elit részéről, valamint 7, illetve 20%-os mértékben a kulturális elit oldaláról (lásd 2. táblázat).

A félperiféria kapcsolati mintája sok tekintetben az elit és a periféria kapcsolati mintája között helyezkedik el. Az egymás munkáinak blokkon belüli ismerete szempontjából a 2. táblázat első részének főátlója azt jelzi, hogy míg a blokkon belüli sűrűség a félperiféria 1 esetében 21%, addig a félperiféria 2 esetében 6%, a periféria esetében pedig 1%. Mind a félperiféria 1, mind a félperiféria 2 alapvetően elit-orientált, az eliten kívüli blokkokhoz fűződő kapcsolataik gyengék vagy teljesen hiányoznak. És megfordítva, a félperifériákra az elitek több figyelmet fordítanak, mint a periférikus blokkok. Az elit blokkok és a félperiférikus blokkok közti kapcsolatot erős hierarchia jellemzi, vagyis:

1	0	0
1	0	0
1	0	0

ahol a kulturális elit blokkja áll az egyik oldalon, a félperiféria 1-2 blokkja pedig a másikon; de jellemezhető központ-periféria szerkezetként is, azaz:

1	1
1	0

a szervezeti elit és a félperiféria 2 közötti kapcsolat esetében.

Elit és elit alattiak. — Ha a társadalmi struktúra magját alkotó elitblokkokra fordítjuk figyelmünket, azt találjuk, hogy a kapcsolati minták hierarchiára utalnak az elitpozíciók körében. A kulturális elit blokk mindenhol magas belső sűrűséget mutat (70%, 20%, 27% és 37%), míg a szervezeti elit blokkjában csak a TÁJÉKOZOTTSÁG (95%) és a VACSORAMEGHÍVÁS (40%) esetében találunk magas blokkon belüli sűrűséget (3. táblázat). Ezzel szemben az elit alattiak blokkja a kapcsolatok minden típusánál alacsony belső sűrűséget mutat: 15%-ot a TÁJÉKOZOTTSÁG, 6%-ot a BARÁTSÁG, 1%-ot a TÁMOGATÁS és 3%-ot a VACSORAMEGHÍVÁS esetében. A kifelé irányuló kapcsolatok szempontjából az elit alattiak csoportja hasonló mintát mutat, mint a félperiféria 1 és 2; a „beérkező” kapcsolatok mintáját tekintve azonban különbözik tőlük. Itt ugyanis az elit alatti csoport felé mind a kulturális elit, mind pedig a szervezeti elit felől nagyobb arányban irányulnak kapcsolatok. Összességében azonban ez központ-periféria szerkezet, ahol a két elitblokk alkotja a központot, az elit alattiak pedig a perifériát.

A szervezeti elit csoportja a többi blokkhoz fűződő tájékozottsági kapcsolatok esetében magasabb sűrűséget mutat, mint a kulturális elit csoportja. A feléjük irányuló tájékozottsági kapcsolatok esetében azonban fordított a helyzet ebből a szempontból a kulturális elit csoportja mutat magasabb sűrűséget. Ez a minta bizonyos fokig jelen van más kapcsolatnál is, és így a kulturális elit csoportja felé minden tekintetben nagyobb sűrűséggel irányulnak kapcsolatok a nem elit blokkok, köztük az elit alatti blokk felől. Továbbá, a két elit blokk az egymáshoz való viszonyuk szempontjából is különbözik egymástól. A TÁJÉKOZOTTSÁG kivételével a szervezeti elit felől a kulturális elit felé irányuló kapcsolatok sűrűsége mindenhol magasabb, mint a blokkon belüli sűrűségek. A kulturális elit esetében a minta fordított: a szervezeti elit felé irányuló kapcsolatok mind a négy vizsgált kapcsolattípus esetében kevésbé erősek, mint a belső kapcsolatok. A blokkok közötti egyenlőtlen kapcsolatok e mintája azt sugallja, hogy a kulturális elit és a szervezeti elit gyenge hierarchikus viszonyban áll egymással.

Összegzés

A blokkmodell elemzés két szegmentumot azonosított: a magot és a perifériát. A mag és a periféria közti első szegmentáció a társadalmi struktúrát uralja, míg a második szegmentáció beágyazódik a periférikus szegmentumba, és elkülöníti a szórakoztató kultúra blokkját a periférikus írók szélesebb csoportjától. Csak a magot alkotó szegmentum mutat hierarchikus

struktúrát, melynek fő elemei az elit, az elit alattiak, valamint a félperiféria 1 és 2 blokkja. Bár az erős és a gyenge hierarchia elemei egyaránt jelen vannak — különösen a félperiféria és a kulturális elit viszonyában —, a teljes hálózati minta mag-periféria szerkezetként értelmezhető a következő kulcselemekkel:

1. Az elit blokkok alkotják a központot, elsősorban egymással vannak kapcsolatban, és csupán kisebb mértékben a félperifériával.
2. A szervezeti elit és a kulturális elit gyenge hierarchiát alkot, melyben a kulturális elitnek jut a domináns szerep.
3. Az elitek és az elit alattiak közti viszonyok világos hierarchiát mutatnak központ—periféria felépítés formájában.
4. A félperiférikus blokkok jóval inkább a központot alkotó elit blokkokhoz kapcsolódnak, mint egymáshoz, és részét képezik egy hierarchikus rendszernek, melyet az elit blokkok dominálnak.
5. A periféria szerkezetileg izoláltnak tűnik, mind belsőleg, mind pedig a többi blokkal való kapcsolat tekintetében, és inkább önálló szegmentumnak kell tekinteni, nem pedig a kulturális mező hierarchikus összetevőjének.
6. A szórakoztató kultúra blokkjának beágyazott szegmentált szerkezete igen nagy sűrűségű terület, mely egyfajta „szigetet” alkot a társadalmi struktúra alacsony sűrűségű perifériájában.

Hogyan kapcsolódik az azonosított társadalmi struktúra Bourdieu társadalmi topográfiájához? Először is, a struktúra különbözik attól az 1. ábrán bemutatott modelltől, amelyet Bourdieu elmélete alapján állítottunk fel. Az azonosított struktúra jóval bonyolultabb, különösen a félperiféria elhelyezkedését és az elit differenciáltságát tekintve. Másodszor, az alapvető felosztás nem az általános és a korlátozott kulturális termelés vagy a magas és az alacsony kultúra között húzódik; a domináns felosztás inkább azt sugallja, hogy a fő szervezőelv egy mag-periféria szakadék. A blokkmodell elemzés olyan mintát tárt fel, amely egyaránt jelez szegmentációt és hierarchiát, és így a társadalmi struktúra egyes részei elsősorban szegmentáltak (a periféria és a szórakoztató kultúra blokkja), más részei viszont elsősorban inkább hierarchikusak (például a magot alkotó szegmentum, amely az elitet, az elit alattiakat és a félperifériát foglalja magában). Az azonosított társadalmi struktúra nem rendelkezik az alacsony szegmentáció és a gyenge hierarchia tulajdonságaival, amelyeket akkor várhatnánk, ha a struktúra kizárólag a gazdasági tőkén alapulna. De nem felel meg annak az eredménynek sem, amelyet a társadalmi tőke dominanciája esetében várnánk, amikor is magas szegmentáció és gyenge hierarchia jönne létre. Az azonosított tulajdonságok valójában az erősen szegmentált és hierarchizált társadalmi struktúrához állnak a legközelebb, vagyis ahhoz az eredményhez, amelyet a kulturális tőke dominanciája alakítana ki. [...]

Bibliográfia

- [1] Anheier, Helmut K. és Gerhards, Jürgen. 1991. „*Literary Myth and Social Structure*” *Social Forces* 69(3). 811-30.
- [2] Arabie, Philipp, Boorman, Scott A., és Levitt, Paul. 1978. „*Constructing Blockmodels: How and Why*”. *Journal of Mathematical Psychology* 17. 21-63..
- [3] Back, Kurt W. és Polisar, Donna. 1983. „*Salons and Kaffeehauser*” in *Gruppensoziologie*, edited by Friedhelm Neidhardt. 276-86. Westdeutscher Verlag.. Opladen.
- [4] Becker, Howard S.. 1982. *Art Worlds*. University of California Press. Berkeley and Los Angeles.
- [5] Benzecri, Jean-Paul. 1992. *Correspondence Analysis Handbook*. Marcel Dekker. New York.
- [6] Blau, Judith. 1989. *The Shape of Culture: A Study of Contemporary Cultural Patterns in the United States*. Cambridge University Press. Cambridge.
- [7] Boorman, Scott A. és Levitt, Paul R.. 1983. „*Blockmodelling Complex Statutes: Mapping Techniques Based on Combinatorial Optimization for Analyzing Economic Legislation and Its Stress Points over Time*”. *Economic Letters* 13. 110.

- [8] Boorman, Scott A. és White, Harrison. 1976. „*Social Structure from Multiple Networks II. Role Structures*”. *American Journal of Sociology* 81. 1384-1446.
- [9] Bourdieu, Pierre. 1979. *La Distinction: Critique sociale du jugement*. Minuit. Paris.
- [10] Bourdieu, Pierre. 1983. „*Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital*” in *Zur Theorie sozialer Ungleichheiten*, edited by Reinhard Kreckel (Magyarul: Gazdasági tőke, kulturális tőke, társadalmi tőke. Lásd a jelen kötetben.). 183-98. Verlag Otto Schwarz. . Göttingen.
- [11] Bourdieu, Pierre. 1985a. „*The Market of Symbolic Goods*”. *Poetics* 14. 13-44.
- [12] Bourdieu, Pierre. 1985b. „*The Genesis of the Concepts of 'Habitus' and 'Field'*.” *Sociocriticism* 2(2). 11-24.
- [13] Bourdieu, Pierre. 1986. „*The Forms of Capital*” in *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, edited by John G. Richardson. 241-58. Greenwood. New York.
- [14] Bourdieu, Pierre. 1989. „*Social Space and Symbolic Power*”. *Sociological Theory* 7(1). 14-25.
- [15] Bourdieu, Pierre. 1990. *The Logic of Practice*. Stanford University Press. Stanford. Calif..
- [16] Bourdieu, Pierre. 1992. *Les Regies de l'art: Genese et structure du champ litteraire*. Editions du Seuil. Paris.
- [17] Bourdieu, Pierre és Wacquant, Loic J.D.. 1992. *An Invitation to Reflexive Sociology*. University of Chicago Press. Chicago.
- [18] Breiger, Ronald L, Boorman, Scott A., és Arabic, Philipp. 1975. „*An Algorithm for Clustering Relational Data: With Applications to Network Analysis and Comparison with Multidimensional Scaling*”. *Journal of Mathematical Psychology* 12. 328-83.
- [19] Burt, Ronald S.. 1982. *Toward a Structural Theory of Action*. Academic Press. New York.
- [20] Burt, Ronald S.. 1987. „*STRUCTURE*”. *Technical Report TR2*. Center for the Social Sciences, Columbia University.
- [21] DeNooy, Walter. 1992. „*Social Networks and Classification in Literature*”. *Poetics* 20(5-6). 507-37.
- [22] DiMaggio, Paul. 1986. „*Structural Analysis of Organizational Fields: A Block-model Approach*”. *Research in Organizational Behavior* 8. 335-70.
- [23] DiMaggio, Paul. 1987. „*Classification in Art*”. *American Sociological Review* 52. 440-55.
- [24] DiMaggio, Paul és Powell, Walter W.. 1983. „*Institutional Isomorphism*”. *American Sociological Review* 48(2). 147-60.
- [25] Gartman, David. 1991. „*Culture as Class Symbolization or Mass Reification? A Critique of Bourdieu's Distinction*”. *American Journal of Sociology* 97(2). 421-47.
- [26] Gerhards, Jürgen. 1986. „*Die Vergesellschaftung des Künstlers in der Moderne am Beispiel des Kaffeehauses*”. *Sociologica Internationalis* 1. 73-93.
- [27] Gerhards, Jürgen és Anheier, Helmut K.. 1989. „*The Literary Field: An Analysis of Bourdieu's Sociology of Art*”. *International Sociology* 4. 131-46.
- [28] Greenacre, Michael. 1984. *The Theory and Application of Correspondence Analysis*. Academic Press. London.
- [29] Greenacre, Michael. 1990. *SimCA 2: User's Manual*. University of South Africa, Department of Statistics. Pretoria.

- [30] Janson, Carl-Gunnar. 1975. „*Project Metropolitan: A Longitudinal Study of a Stockholm Cohort*”. *Project Metropolitan Research Report, no 2. University of Stockholm, Dept. of Sociology*.
- [31] Johnson, S. 1967. „*Hierarchical Clustering Schemes*”. *Psychometrika* 32. 241-54.
- [32] Kadushin, Charles. 1974. *The American Intellectual Elite*. Little, Brown. New York.
- [33] Kadushin, Charles. 1976. „*Networks and Circles in the Production of Culture*”. *American Behavioral Scientist* 19. 769-84.
- [34] Kelly, D.. 1980. „*Results Using Blockmodel Target Functions*”. *Mimeograph*. Yale University, Department of Sociology.
- [35] Knoke, David és Burt, Ronald S.. 1983. „*Prominence*” in *Applied Network Analysis: A Metodological Introduction*, edited by Ronald S.Brut and Michal J. Minor. 195-222. Sage. Newbury Park, Calif..
- [36] Lorraine, Francois és White, Harrison C.. 1971. „*Structural Equivalence of Individuals in Social Networks*”. *Journal of Mathematical Sociology* 1(1). 49-80.
- [37] Mannheim, Karl. 1940. *Man and Society in an Age of Reconstruction*. Harcourt, Brace and World. New York.
- [38] Müller, Hans-Peter. 1985. „*Kultur, Geschmack and Distinction: Grundzüge der Kultursociologie Pierre Bourdieus*” In *Kultur und Gesellschaft*, edited by Friedhelm Neidhardt, M. Rainer Lepsius and Johannes Weiss. Westdeutscher Verlag. Opladen.
- [39] Noma, Elliot és Smith, D. Randall. 1985. „*Benchmark for the Blocking of Sociometric Data*”. *Psychological Bulletin* 97(3). 583-91.
- [40] Peterson, Richard A.. 1985. „*Six Constraints on the Production of Literary Works*”. *Poetics* 14. 45-67.
- [41] Romo, Frank. 1980. „*Durkheim's Division of Labor Revisited: Topics in Structural Sociology*”. *Mimeograph*. Yale University, Department of Sociology.
- [42] Romo, Frank. 1986. „*Moral Dynamics: A Blockmodeling Study of Conflict in a Mental Hospital*”. *Ph.D. dissertation*. Yale University, Department of Sociology.
- [43] Romo, Frank és Anheier, Helmut K.. 1991. „*The Omega Phenomenon: A Study of Social Choice*”. *Working Paper*. Russell Sage Foundation..
- [44] Romo, Frank és Anheier, Helmut K.. 1994. „*Comparing Network Algorithms: Combinatorial and Distance-Based Optimizations*”. *Working Paper Series of the Institute for Social Analysis*. State University of New York, Stony Brook.
- [45] Sailer, Lee D.. 1978. „*Structural Equivalence: Meaning and Definition, Computation and Application*”. *Social Networks* 1(1). 73-90.
- [46] Wasserman, Stanley és Galaskiewicz, Joseph. 1993. „*Social Networks Analysis: Concepts, Methodology and Directions for the 1990s*”. *Sociological Methods and Research* 22(1). 3-22.
- [47] Weber, Max. 1972. *Wirtschaft und Gesellschaft* (Magyarul: *Gazdaság és társadalom. 1., 2/1-2/3. Budapest: KJK, 1987-96.*). Mohr. Tübingen.
- [48] Weller, Susan és Romney, A. Kimball. 1990. „*Metric Scaling: Correspondence Analysis*”. *Sage University Paper Series on Quantitative Applications in the Social Sciences. no. 07-075*. Sage. Newbury Park. Calif..
- [49] White, Harrison C., Boorman, Scott A., és Breiger, Ronald L.. 1976. „*Social Structures from Multiple Networks: I. Models of Roles and Positions*”. *American Journal of Sociology* 81. 730-80.

Kulturális tőke, iskolai teljesítmény és házassági szelekció¹

DiMaggio, Paul
Mohr, John

A rétegződési folyamatokról szóló kortárs tanulmányok figyelmen kívül hagyják Weber klasszikus társadalmi rétegződésméleteének egyik lényeges elemét. A kutatóknak nagyon jó ötleteik vannak arra, hogy mi alapján mérjék az „osztályt”, illetve a „piaci helyzetet”, de azzal a problémával kevesen néznek szembe, hogy milyen közvetlen eszközökkel lehetne mérni a kiváltságos rendi kultúrában való részvételt. Ehelyett a „rendet” olyan pozicionális, illetve demográfiai jellemzőkön keresztül próbálják megragadni, mint a munkahelyi pozíció, a nemi hovatartozás, a szocioökonómiai státusz vagy az iskolázottság (amelyet gyakran az emberi tőke, illetve a munkaerőpiaci pozíció proxy változójaként használnak (Parkin 1978[14])).

Ha Weber rendi kultúrára vonatkozó koncepciója ilyen mérésekre redukálható lenne (vagyis, ha a rendi kultúrához tartozás szorosan kapcsolódna a gazdasági és piaci pozíció talaján formálódó rendekhez), akkor nem okozna olyan nagy gondot az osztály és a rend megkülönböztetésének elmulasztása. Amennyiben azonban csak lazán kapcsolódnak egymás- hoz, nagyon fontos, hogy mind analitikusan, mind pedig operacionálisan megkülönböztessük őket.²

Számos tanulmány jelent meg a közelmúltban, amelyek azt állítják, hogy a hagyományos demográfiai és pozicionális mutatók nem képesek a kulturális változatosságot következetes szempontok szerint megragadni. Jencks és mások (1979[11]) a családi háttérrel kimutatták, hogy erős hatással van arra a szintre, amelyre az iskolázottság és a foglalkozás során valaki eljut, s ezt a családi „státusz” hagyományos megközelítései nem jelezték. DiMaggio (1982a[6]) egy - a középfokú oktatásban résztvevő fehérek köréből származó - országos reprezentatív mintán csak csekély összefüggést fedezett fel az apák és az anyák képzettsége, illetve a „kulturális tőke” között (különösen a fiúk esetében), viszont kimutatta, hogy a kulturális tőke szignifikáns hatást gyakorol az osztályzatokra. Howell és McBroom (1982[9]) a családi kultúra mértékének az iskolai teljesítményre gyakorolt erős hatásáról számolnak be általános iskolások körében, de gyenge kapcsolatot találnak a családi háttér és a gyermeknevelési szokások helyzeti értéke, valamint az attitűdök között.

Davis az „osztálykultúráról” írott cikkében olyan kevés említésre méltó kapcsolatot talál a pozícióbeli változók és a magatartások széles skálája között, hogy levonja a következtetést: „új, valószínűleg sokkal inkább kulturális, mintsem strukturális elméletekre lenne szükség”, hogy a rétegződés rendszerének néhány aspektusára rá lehessen világítani (1982[5], p. 585).

Mi úgy véljük, hogy vissza kell térni az osztály (piaci pozíció) és a rend közti különbségtételhez ((1922) 1968[23], pp. 926-940), amelyet Weber még munkásságának korai szakaszában dolgozott ki. Egy ember osztályhelyezete - Weber meghatározása szerint - oksági tényezőkből áll, amelyek az egyén piactudatában elérhető életesélyeire gyakorolnak hatást. „Az osztályok tehát önmagukban nem alkotnak közösségeket” (p. 930). Az osztályhelyezet személytelen: „A piac és annak folyamatai nem tesznek különbséget az emberek között”. Ezzel szemben Weber úgy vélte, hogy a rend elválaszthatatlan az egyén részvételétől az emberi csoportban, a csoport kultúrájában, és elválaszthatatlan attól az életviteltől, amelyre igaz, hogy „mindenkitől, aki a rend körébe akar tartozni, megkövetelik, hogy sajátos fajta életvitelt

¹Paul DiMaggio-John Mohr: Cultural Capital, Educational Attainment, and Marital Selection. American Journal of Sociology (1985) 90:1231-1261. Fordította: Gaal Ilona.

²Az „osztály” terminust csak a weberi értelemben használjuk. Az osztály marxista meghatározásai változatosak és sokrétűek. Általában (és nem kis leegyszerűsítéssel) Marx „magában való osztály” fogalma hasonlít az „osztály” weberi fogalmához (bár a munkaerőpiaci pozíciót, szemben más piaci pozíciókkal, jobban hangsúlyozza), míg az „magáért való osztály” olyan, a weberi értelemben vett munkaerőpiaci osztály, amely egyúttal rendi csoport is. Hasonlóan, a „rend” terminust szintén Weber nyomán használjuk (bár továbbfejlesztett értelemben). A rend fogalma, illetve a társadalomantropológiai és strukturális szociológiai használata (előbbihez lásd Warner és Lunt 1942[22], p. 3, n. 1, utóbbihoz Burt 1982[4]) közti kapcsolat kívül esik ennek a munkának a hatókörén.

legyen” (p. 932). A rend eszerint a kölcsönhatás talaján létrejövő minőség: „a társadalmi megbecsülésre vonatkozó hatékony követelés” (pp. 304-6), amely magában foglal valakit, aki követel, és valakit, akitől követelnek, aki, legalábbis formálisan, a követelést illegitimnek tarthatja. A rendi kultúra az az eszköz, amely által a rendi csoport megtartja kohézióját és megőrzi a képességét a társadalom más csoportjaitól való távolságtartásra. „Annak következtében ugyanis, hogy a rendi »becsület« szempontjából döntő szerepe van az »életvitelnek«, a »rendek« mindennemű konvenció jellegzetes őrzői” (pp. 935-936).

A rend interakcionális és kulturális alapjának weberi hangsúlyozását nagyon komolyan vesszük. DiMaggio (1982a[6]) mérési modelljét használva kimutatjuk, hogy a (Bourdieu nyomán „kulturális tőkének” nevezett) magas presztízsű kulturális erőforrások iránti középiskolás kori érdeklődés, illetve a velük kapcsolatos tapasztalat számos szempontból jelentős pozitív hatással van arra, hogy 4z illető hova jut el az iskolázottság és a házasság terén a fehér amerikai férfiak és nők körében egy 11 évvel később vett keresztmetszeti minta alapján.

Vizsgálódásunk középpontjában az áll, hogy a rendi kultúrában való részvétel milyen hatást gyakorol az iskolázottság elért szintjére és párválasztásra. A modern ipari társadalmakban a képzettség vált a foglalkozások megszerzésének elsődleges útjává. Különösen a felsőoktatás a döntő előfeltétele a legjövedelmezőbb és legbefolyásosabb gazdasági pozíciók megszerzésének. Bourdieu (1977a[2], 1977b[3]) szerint az oktatási rendszernek tudható be, hogy a kiváltságos rendi kultúrában való részvételt olyannyira jutalmazza. Számos olyan tanulmány született már az iskolázottság Amerikában játszott szerepéről, amely a kulturális tőkét próbálta mérni, illetve amely kísérletet tett a kulturális tényezők osztályhelyeztetől való operacionális megkülönböztetésére.

A párválasztás hagyományos téma a nők stratifikációját tanulmányozók körében, mert a nőknek sokkal kevesebb lehetőségük van arra, hogy más képzési és foglalkozási utat járjanak be, mint a férfiak (például hogy elvégezzenek egy főiskolát, vagy középosztályra jellemző karriert építsenek fel). Noha a szociológiai munkák többsége azzal foglalkozott, hogy a nők hova jutnak a házasság révén, a házastárs kiválasztása a férfiak számára is alapvető fontosságú. Az emberi tőke közgazdasági irodalmát áttekintő rövid összefoglalójában Leibowitz (1974[13]) arról számol be, hogy a házasság férfiak keresete és egészségi állapota egyértelműen pozitív kapcsolatban áll feleségük képzettségével. Tehát a párválasztás mind a férfiaknak, mind pedig a nőknek alapvető fontosságú egyéni életesélyeik és jólétük szempontjából.

A párválasztás a legtöbb szociológiai megközelítésben (például Elder, 1969[7]) a csere egyik formája, amely a felsőoktatás és a földrajzi mobilitás növekvő arányával párhuzamosan fokozatosan individualizálódik. Ahogy Waller és Hill mondja: „korábban a családok kötöttek üzletet egymással, ma mindenkinek magáért kell alkudoznia” (1951[21], p. 160). Taylor és Glenn bírálják a cserén alapuló megközelítést, ugyanakkor amellet kardoskodnak, hogy az információ és a férfiak preferenciájának változása a házassági csereügyletet sokkal inkább barteralapokra, mint piaci alapokra helyezi. Waller, annak ellenére, hogy termékenyítőleg járult hozzá a cserén alapuló megközelítéshez, felismerte azoknak a megosztott kulturális erőforrásoknak a fontosságát, amelyek révén a férfiak és a nők képessé válnak a házassággá érlelődő kapcsolatokhoz szükséges intimitás kifejlesztésére. A közös érdekek a pároknak „találkozási terepet adnak, közös univerzumot a diskurzushoz és arénát a kölcsönhatáshoz”. A rend és az osztály fentebb javasolt megkülönböztetésével a korábbi munkában felvetett kérdéseket sokkal hatékonyabban ragadhatjuk meg, mint azok a kutatók, akik csupán a „piaci pozíciót” használják a házaspárok kulturális hasonlóságát megközelítő mutatók értékeinek mérésére. [...]

Diszkusszió

Az osztály (piaci pozíció) és a rend klasszikus weberi megkülönböztetésével kezdtük az elemzést, s külön felhívtuk a figyelmet arra, hogy a rétegződési folyamatról szóló tanulmányok többsége csak az előbbiekre vonatkozóan tartalmaz méréseket. Amennyiben a rendi kultúra nem gyökerezik egyértelműen azokban a behatárolt rendi csoportokban, amelyeket közös piaci pozícióval rendelkező egyének alkotnak, szükség van a rendi kultúrában való részvétel elkülönített mérésére, hogy a rétegződésről szóló irodalom anomáliáit kimutassuk.

Megvizsgáltuk ennek a nézőpontnak a használhatóságát, mégpedig oly módon, hogy a rendi kultúrában való részvétel egyik aspektusának adatait - a magas kultúrában való jártasságot és érdekeltséget - használtuk, amelyeket az amerikai középiskolások 1960-as tehetségfelmérési mintájából és egy 11 évvel későbbi követéses vizsgálatból kaptunk. Az a várakozásunk, miszerint a rendi kultúrában való részvétel közvetlen befolyással bír a férfiak és nők képzettségének és

házasodásának kimenetelére, megerősítést nyert. A kulturális tőke hatása minden általunk vizsgált végeredmény mutatójára (képzettség, főiskolai oktatásban való részvétel, főiskola elvégzése, egyetemi képzés és párválasztás) szignifikánsan pozitív eredményt mutatott mind a férfiakra, mind a nőkre.

Lényegében - a házastárs képzettségén kívül - a kulturális tőke standardizált együttthatója minden végeredmény mutatójára nagyobb volt, mint bármely független változóé, a mért képességek kivételével. A kulturális tőke általunk adott meghatározását, mely szerint a kulturális tőke nem más, mint egy társas érintkezésben megnyilvánuló erőforrás, alátámasztotta az a nagyon erőteljes hatás is, amelyet a kulturális tőke a diákokra gyakorolt annyiban, hogy - a pályaelképzelések tanúsága szerint - jövőbeni terveiket megvitatták a tanáraikkal, a felügyelőikkel és a társaikkal megvitatták. A kulturális tőke főiskolán és azon túlmenő hatása alátámasztja Bourdieu nézetét, miszerint a kulturális tőke a felnőtté válást megelőzően kialakuló alkati tulajdonságok stabil együttese.

A férfiakra és nőkre külön elvégzett vizsgálódásaink legfontosabb eredménye, hogy a két nem körében nagy hasonlóságok találhatók a kulturális tőke hatásai között. Amikor a férfi és a női mintákat az apa iskolázottsági szintje szerinti csoportokra bontottuk, néhány apró eltérést tapasztaltunk. A férfiaknál a kulturális mobilitásra vonatkozó hipotézist érdemes továbbvizsgálni, mivel a kulturális tőke hatása az iskolázottság minden mutatójára a legmagasabban képzett apák fiai esetében volt a legkisebb.

A társadalmi tőkének az iskolázottság és a házasság kimenetelére gyakorolt hatása olyan szembeszökő hasonlóságot mutat a férfiak és a nők esetében, hogy megkérdőjelezzük azt a konvencionális feltételezést, miszerint a nők által elért eredmények sokkal diffúzabbak és partikulárisabb minőségeken alapulnak, mint a férfiak által elért eredmények.

Ezek a megfogalmazások olyan tanulmányokon alapulnak, amelyek inkább csak nőkre vonatkozó megállapításokat tartalmaznak (például olyanok, amelyek a testi vonzerő hatását vizsgálják a párválasztásban), vagy amelyek azt feltételezik, hogy a demográfiai változók az egyénre jellemző diffúz tulajdonságok proxy változói. Ezzel ellentétben mi különbséget tennénk a nők esetében fontosabb, családi állapoton alapuló askriptív ismérvek és a személyiségre vonatkozó, diffúz ismérvek között (mint a kulturális tőke, amely ugyanolyan fontos a férfiak esetében is). A női csábításról szóló kulturális sztereotípiák bőséges tárháza ellenére ez a nyilvánvaló tény a mi értelmezésünk szerint arra utal, hogy a személyes stílusok diffúz vonatkozásai nem fontosabbak a nők életesélyeit, mint a férfiakét illetően.

Ez a párválasztásra vonatkozó eredményeknél mutatkozik meg a legvilágosabban. Az apák iskolázottsága (egy askriptív ismerv) a nők esetében sokkal erősebben hat a házastárs iskolázottságára, mint a férfiak esetében. De a kulturális tőkének (egy diffúz ismervnek) hasonló hatása vart mindkét nem esetében. Ez pedig arra enged következtetni, hogy a „házassági piacot” sokkal találóbb „összeillesztésként” jellemezni, amelyben mindkét fél a kulturális hasonlóságon alapuló intimitásra vágyik, mintsem olyan általános csereüzletnek, amelyben bármely „jószág” bármilyen másra cserélhető. Noha nem tagadjuk annak lehetőségét, hogy bizonyos, egymással össze nem mérhető „javak” (például a vonzerő és a jövedelem) rendszeresen a csere tárgyát képezik, mégis, a jövőbeni kutatásokra vonatkozólag azt javasoljuk, hogy a kutatók különböztessék, azonosítsák be, hogy melyek azok az „erőforrások”, amelyeket cserélnek, és melyek azok, amelyeket összeillesztenek. Eredményeink egyben megmutatják egy olyan összehasonlító tanulmány értékét, amely a párválasztás folyamatát vizsgálja a férfiak és a nők körében.

Végül, kimutattuk, hogy a kulturális tőke nettó hatása az iskolázottság és a párválasztás kimenetelére szignifikáns a társadalmi-gazdasági háttér hatásain túl, miként az kiderül az apák iskolázottságának és foglalkozásuk presztízsének méréséből, vagyis azokból a változókból, amelyeket azért választottunk ki, mert ezek azok a demográfiai mutatók, amelyeket a legnagyobb valószínűséggel kapcsolódnak a család kulturális tőkéjéhez. A kulturális tőke modellbe való felvételének eredményeképpen úgyszólván egyáltalán nem mutatkozott csökkenés az apák iskolázottságának és foglalkozásuk presztízsének a házastárs képzettségére való hatásában, pusztán nagyon kis csökkenés (5-15%) tapasztalható ezeknek a háttérváltozóknak a legtöbb eredményre vonatkozó hatásában; valamivel nagyobb a csökkenés mértéke abban az egyébként csekély hatásban, amelyet az apák iskolázottsága gyakorol az iskolai teljesítményre és az egyetemi oktatásban való bekapcsolódásra a főiskolás fiúk esetében. Ez megerősít bennünket abban a meggyőződésünkben, hogy a társadalmi-demográfiai státusz konvencionális mutatói csak szegényes megközelítései a családi kulturális légkörnek, és hogy a kulturális tőke nem pusztán a család gazdasági osztályhelyzetének hatásait közvetíti. Mindazonáltal ez egy tentatív következtetés, hiszen a családi háttér szélesebb értelemben vett mérésének a kulturális tőkére vonatkozó hatása teljesebb vizsgálatot igényel.

A csoportokra vonatkozó elemzés csupán kis különbségeket mutatott ki a kulturális tőke elsajátítási folyamatban betöltött szerepét illetően, az eltérő szocioökonómiai háttérrel rendelkező férfiak és nők esetében. Miként már megjegyeztük, a kulturális tőke hatása valamivel nagyobb a kevésbé iskolázott apák fiainak iskolázottságára nézve. Az eredmények azt tükrözik, hogy a tradicionális gondolkodású felső-középosztálybeli nők körében a kulturális tőke különösen fontos szerepet játszik a jól képzett férfiak iránti vonzódásban. Mindez azt bizonyítja, hogy szükség van az alternatív mobilitási stratégiák vizsgálatára a különböző osztályok esetében, s még az ugyanazon osztályhoz tartozó különböző szegmensek között is (lásd Bourdieu 1977, Karabel és McClelland 1983[12]).

További kutatási kérdések

Reméljük, hogy ezek a konzisztens és meggyőző eredmények, amelyeket a különböző oktatási és házassági kimenetekre nézve találtunk mind a férfiak, mind a nők körében, meggyőzően bizonyítják, hogy az itt vázolt perspektívának vannak erői, és hogy a rendi kultúrában való részvétel nem demográfiai mutatóit be kell építeni a rétegződési folyamatot leíró modellekbe. Úgy véljük, hogy a mi tökéletlen mérési modellünk meggyőző erejű, és azt hisszük, hogy a rendi kultúrában való részvétel különböző dimenzióinak jobb megközelítései erős hatást mutatnak ki ezekre, illetve más rétegződési eredményekre.

Érdemes különbséget tennünk a kulturális tőke, mint a kiváltságos rendi kultúrák tartalma, valamint a kommunikatív kompetencia, mint a diskurzus stílusa között (mely utóbbi tartalmaz nem verbális utalást, kiejtést és beszédtempót — Hymes 1964). Csupán egy tanulmány, Erickson és Schultz a fiatal főiskolások és tanácsadók konzultációiról készített kutatása (1982[8]) mérte a beszélgetések tartalmát és stílusát közvetlenül és egymástól függetlenül. A szerzők megfigyelései szerint mindkettőnek független és pozitív hatása volt a konzultáció kimenetelére.

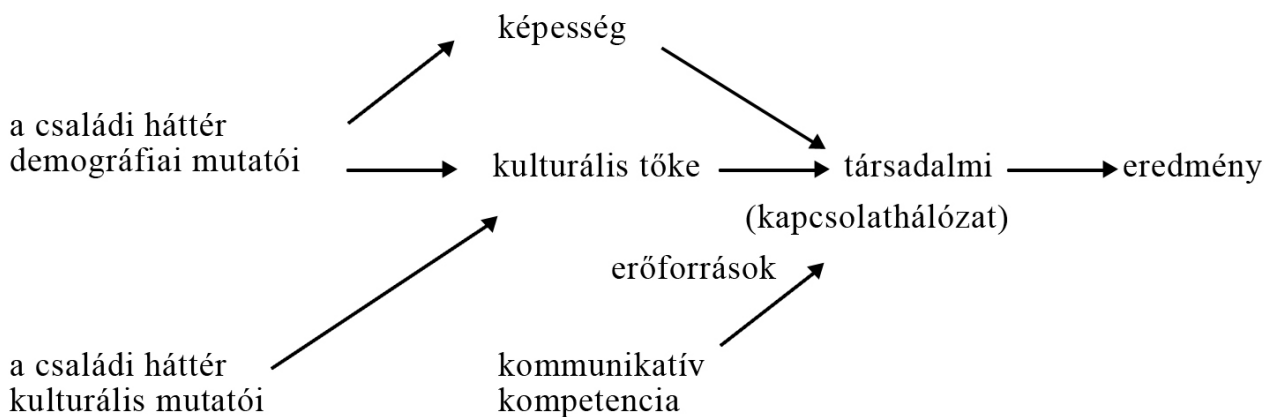
Ebben a tanulmányban figyelmünket a pozitívan értékelt kulturális erőforrásokra korlátoztuk. Lehetséges, hogy a negatív értékekkel bíró kulturális stílusok (például a punk életvitel) a rétegződési folyamatra szintén összehasonlítható, bár ellentétes hatással van. (Erre enged következtetni Sweden és Roe munkája (1983).) Ez a lehetőség analitikus figyelmet igényel.

A mi érvelésünk alapvető feltételezése, hogy a rendi kultúrában való részvétel hatásait az egyének társadalmi kapcsolathálóinak jellemzői közvetítik: a kapcsolatháló mérete, tagjainak státusa, és azok a lehetőségek, amelyek segítségével az egyének bővíthetik a kapcsolathálót. A mi javaslatunk szerint a kapcsolatháló tényezői, abban az értelemben, ahogy Lin (1982) „társadalmi erőforrásként” utal rájuk, és ahogy Bourdieu (1977a[2]) „társadalmi tőkének” nevezi őket, a kulturális tőke, valamint a kommunikatív kompetencia termékei, viszont hozzájárulnak a magas társadalmi státus megszerzéséhez. Ebben a tanulmányban azonban adataink csak annyiban tették lehetővé a kulturális tőke és a társadalmi kapcsolathálóban rejlő erőforrások összefüggéseinek vizsgálatát, amennyiben a tanulók társaikkal és az iskola személyzetével való, posztgraduális terveikről szóló beszélgetéseinek gyakoriságát elemeztük. Természetesen sokkal több munkára van szükség.

Ezek a javaslatok magukban foglalják, hogy a Wisconsin modell (Sewell, Haller és Fortes, 1969[18]; Sewell, Haller és Ohlendorf 1970[17]; Sewell és Hauser 1975[19]), amelyet az első ábra felső része némiképp leegyszerűsítve ábrázol, kibővítésre szorul. Bemutatunk egy módosított változatot, annak érdekében, hogy Weber elképzeléseit a rend és rendi kultúra kulturális és interakcionális alapjairól beépítsük a rétegződési folyamatot leíró modellünkbe. Gyanúnk szerint az ilyen modellek meggyőzően növelhetik a prediktív erőt és az elméleti megértést.



Revideált:



1. ábra - A konvencionális és a revideált elsajátítási modellek

Bibliográfia

- [1] White, Harrison C., Boorman, Scott A., és Breiger, Ronald L.. 1976. „*Social Structures from Multiple Networks: I. Models of Roles and Positions*”. *American Journal of Sociology* 81. 730-80.
- [2] Bourdieu, Pierre. 1977a. „*Cultural Reproduction and Social Reproduction*” in *Power and Ideology in Education*, szerkesztette Jerome Karabel és A. H. Halsey. 487-511. Oxford University Press. New York.
- [3] Bourdieu, Pierre. 1977b. *Reproduction in Education, Society, Culture*. Sage. Beverly Hills, Calif.
- [4] Burt, Ronald S.. 1982. *Toward a Structural Theory of Action*. Academic Press. New York.
- [5] Davis, James A.. 1982. „*Achievement Variables and Class Cultures: Family, Schooling, Job, and Forty-nine Dependent Variables in the Cumulative GSS*”. *American Sociological Review* 47. 569-86.
- [6] DiMaggio, Paul. 1982a. „*Cultural Capital and School Success: The Impact of Status Culture Participation on the Grades of U. S. High School Students*”. *American Sociological Review* 47. 189-201.
- [7] Elder, Glen H.. 1969. „*Appearance and Education in Marriage Mobility*” *American Sociological Review* 34. 519-33.
- [8] Erickson, Frederick és Schultz, Jeffrey. 1982. *The Counselor as Gatekeeper: Social Interaction in Interviews*. Academic Press. New York.
- [9] Howell, Frank M. és McBroom, Lynn W.. 1982. „*Social Relations at Home and at School: An Analysis of the Correspondence Principle*”. *Sociology of Education* 55. 40-52.

- [10] Hymes, Dell. 1964. „*Introduction: Towards Ethnographies of Communication*” in *The Ethnography of Communication*, szerkesztette John J. Gumperz és Dell Hymes. *Special publication, American Anthropologist Series no. 66, part 2.* 1-34. American Anthropological Association. Washington, D.C..
- [11] Jencks, Christopher. 1979. *Who Gets Ahead: The Determinants of Economic Success in America*. Basic. New York.
- [12] Karabel, Jerome és McClelland, Katherine. 1983. „*The Effects of College Quality on Labor Market Outcomes: Variations by Worker Characteristic and Type of Job*”. *Photocopied*. Harvard University, Department of Sociology. Cambridge, Mass..
- [13] Leibowitz, Arleen. 1974. „*Education and Home Production*”. *American Economic Review* 64. 243-56.
- [14] Parkin, Frank. 1978. „*Social Stratification*” in *A History of Sociological*. 599-632.
- [15] Tom, Bottomore és Robert, Nisbet. *Analysis*. Basic. New York.
- [16] Peterson, Richard A.. 1983. „*Patterns of Cultural Choice: A Prolegomenon*”. *American Behavioral Scientist* 26. 422-38.
- [17] Sewell, William H., Haller, Archibald O., és Ohlendorf, G.. 1970. „*The Educational and Early Occupational Status Attainment Process: Replication and Revision*”. *American Sociological Review* 35. 1014-27.
- [18] Sewell, William H., Haller, Archibald O., és Portes, Alejandro. 1969. „*The Educational and Early Occupational Status Attainment Process*” *American Sociological Review* 34. 82-92.
- [19] Sewell, William H. és Hauser, Robert M.. 1975. *Education, Occupation and Earnings*. Academic Press. New York.
- [20] Taylor, Patricia Ann és Glenn, Norval D.. 1976. „*Females' Status Attainment through Marriage*”. *American Sociological Review* 41. 484-98.
- [21] Waller, Willard és Hill, Reuben. 1951. *The family: A Dynamic Interpretation*. Átdolgozott kiadás. Dryden. New York.
- [22] Warner, W. Lloyd és Lunt, Paul S.. 1942. *The Status System of a Modern Community*. Yale University Press. New Haven, Conn..
- [23] Weber, Max. 1922. 1968. *Economy and Society*. Szerkesztette Guenther Roth és Claus Wittich (Magyarul: *Gazdaság és társadalom, 1. 2/1-2/3*. Budapest: KJK, 1987-96.). Bedminster. New York.

Társadalmi és kulturális tőke a városi gettóban: következmények a bevándorlás gazdaszociológiájára¹

Kelly, M. Patricia Fernandey

E fejezetben a társadalmi és a kulturális tőke közötti viszonyt vizsgálom. Ennek érdekében figyelmemet az elszegényedett, gettólakó nők körében tapasztalható korai anyaság problémájára összpontosítom. E téma eléggé jelentős, tekintve azokat a különböző megközelítéseket, amelyek kauzális prioritást tulajdonítanak a szituációs tényezőknek vagy a rendhagyó kulturális normáknak és értékeknek. Elemzésemet négy gazdaszociológiai kérdéskörre korlátozom: (a) Milyen hatása van az olyan társadalmi kapcsolathálóknak való tagságnak, amelyeket, Jeremy Boissevain kifejezésével élve, a *multiplexitás* — vagyis a szerepek, státusok és tevékenységi területek belső differenciáltságának — alacsony szintje jellemez? (b) A multiplexitás alacsony szintje miatt hiányos társadalmi kapcsolatháló miként formálja a szegények tapasztalatait lényegesen más módon, mint a tehetősebb csoportokét a belsőleg differenciált hálózatok? (c) Milyen különbség van a társadalmi tőke és kölcsönösség viszonyain keresztül felhasználható erőforrások minősége között? (d) Hogyan formálódik a kulturális tőke az interaktív módon kialakult és a társadalmi tőkét létrehozó feltételektől függő szimbólumok és jelentések tárházaként?

Bár beszámolóm főszereplői Nyugat-Baltimore-ban élő afro-amerikaiak, egyes tapasztalataik fontosak lehetnek más olyan csoportok megértéséhez, amelyeket a szegénység és az elszigetelődés fenyeget, köztük néhány nemrégiben érkezett bevándorló csoportot és gyermekeiket. Sok szerző felhívta a figyelmet arra, hogy az amerikai feketék összetételüket és várakozásaikat tekintve sokban hasonlítanak más, korábbi bevándorló csoportokhoz, ugyanakkor ezek a szerzők azokat a különbségeket is hangsúlyozták, amelyek a gazdasági és politikai mobilitás csökkenését eredményezték. A bevándorlás és az etnikai kisebbség között állandó kapcsolat van. A mai etnikai kisebbségek a tegnap bevándorlói, a mai bevándorlók pedig a holnap etnikai kisebbségei. Az afro-amerikaikkal kapcsolatos legújabb vizsgálatok — néhány figyelemre méltó kivétellel — elsősorban nem bevándorló múltjukra összpontosítanak, hanem arra az elszomorító viselkedési komplexumra, amelyet a *városi alsó osztály* [urban underclass] jellemzői közé sorolnak. Mégis, az egyik módja annak, hogy mélyebben megértsük az elszegényedett afro-amerikaiak tapasztalatait, ha meghatározott körülmények között végbement bevándorlás következményeként fogjuk fel őket.

The Truly Disadvantaged: The Inner City, The Underclass, and Public Policy című könyvében William Julius Wilson kitűnő elemzését nyújtotta azoknak a strukturális és kulturális tényezőknek, amelyek magyarázatul szolgálhatnak a jelenkori gettótapasztalatok bizonyos sajátosságaira.² Wilson elemzése, mely maradandó hatást gyakorolt a kutatásra és a vitára, kitüntetett jelentőséget tulajdonít a belgazdaságban végbement változásoknak, melyek a gyáripari szektor szűküléséhez vezettek; valamint annak, hogy a gyáripari szektor szűküléséből eredően a fekete munkásosztály képzetlen tagjai kiszorultak a formális alkalmazásból, és a belvárosi területeken koncentráálódtak. Miközben elismeri a gettószegénység strukturális okait, Wilson figyelmet fordít az abnormális magatartásformákra is, melyeket nagyrészt annak tulajdonít, hogy a középosztálybeli feketék a belvárosból kiköltöztek a kertvárosokba. Mivel semmi nem kötötte őket a munkaerőpiachoz, és nem rendelkeztek életképes szerepmodellel, az elszegényedett afro-amerikaiak társadalmi süllyesztőbe kerültek, melynek jellemzői közé tartozik a tartós munkanélküliség, a bűnözés és a jóléti intézményektől való függés magas aránya, a családok tömeges széthullása és a gyakori fiatalkori terhesség.

Ez az értelmezés, mely kombinálja a gazdasági és a kulturális dimenziót, sokban hasonlít ahhoz a konzervatív magyarázathoz, mely a deviáns értékekét és normákat hangsúlyozza, valamint az olyan jóléti programok nem szándékolt

¹M. Patricia Fernandez Kelly: *Social and Cultural Capital in the Urban Ghetto: Implications for the Economic Sociology of Immigration*. Megj.: A. Portes (szerk.): *The Economic Sociology of Immigration. Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship*. New York: SAGE, 213-247. o. Fordította: Nagy László Ábel.

²Lásd Wilson 1987.

következményeit, mint például a sokgyerekes családok megsegítésére indult program [Aid for Families with Dependent Children]. Bár e programok az átmeneti nyomorenyhítést kívánták szolgálni, a konzervatív magyarázat szerint az állami támogatás tétlenségre, a segélyekre való hagyatkozásra és szabados szexuális viselkedésre ösztönözte a feketéket. Egyes szerzők, mint Charles Murray és Lawrence Mead a liberális ideológia túlzásaiban látják a gettóban tapasztalható negatív jelenségek okait, és azt javasolják, hogy a jóléti segélyezés feltételrendszerét meg kell szigorítani, és a támogatásban részesített egyénektől meg kell követelni, hogy vegyenek részt szakképzési és munkavállalói programokban.³

Az elszegényedett afro-amerikaiak problémáinak liberális és konzervatív értelmezése egyaránt tartalmaz részigazságokat. A legújabb empirikus kutatások megerősítették Wilson azon felismerését, hogy bizonyos kapcsolat van a változó gazdasági feltételek, az osztály-újjaszerveződés és az alsó osztályra jellemző viselkedés között.⁴ De a jóléti programoktól való függőség, az állandó munkanélküliség és a kamaszkori terhesség közötti szituációs kapcsolatot is alátámasztják a tények. Arra azonban az egyik nézet sem ad magyarázatot, hogy milyen események sorozata vezet a szegények körében a szóban forgó specifikus viselkedésformákhoz; és hogy ezek az események milyen jelentéssel rendelkeznek, illetve milyen viselkedésbeli következményekkel járnak a bennük részt vevő cselekvőkre nézve.

Amellett érvelek, hogy a kulturális és a társadalmi tőke formáját és hatásait olyan fizikai vektorok definiálják, mint a városi tér jellemzői, valamint olyan kollektív konstrukciók, mint a társadalmi osztály, a faj és a nem. A tapasztalatok fragmentálódása e vonalak mentén összetett, gyakran zavaros viselkedési eredményekhez vezet, amelyeknek jelentése nem nyilvánvaló az alkalmi megfigyelő számára. Az elvégzendő feladat tehát annak vizsgálata, hogy az elszegényedett környezetben élő emberek hogyan beszélnek értékeikről, és hogyan kapcsolják beszédüket cselekvésükhöz, illetve cselekvéstől való tartózkodásukhoz.

Mivel az emberek tudása abból a fizikai térből származik, amelyben élnek, azt is előre látják, hogy közvetlen környezetükben mi valószínű, és valószínűnek ismerik el azt, amit - mint ilyet - annak az interperszonális hálózatnak a tagjai definiálnak, amely intimitásuk közvetlen szféráit alkotja. Ebből adódóan a társadalmi és kulturális tőke toponomikus, azaz a fizikai és társadalmi helytől függ. Ez éppúgy igaz a jobbmódú gyerekekre, mint a szegényekre, akiknek nagy része igen fiatal korában szülővé válik.

Ebből az érvből következik az a kijelentés, hogy a megélt valóság nagyobb mértékben szervezi a viselkedés jelentését, mint az erkölcs valamilyen elvont koncepciója. Sok elszegényedett, fajilag elkülönült környezetben élő ember kötődik az amerikai erkölcs *főáramához*; a kemény munka, a család iránti lojalitás, az egyéni teljesítmény kultusza része kulturális repertoárjuknak. Mindazonáltal az értékek cselekedetekre váltását az a konkrét környezet alakítja, amelyben élnek; akárcsak a tehetősebb családok képességét, hogy megfeleljenek értékrendjüknek.

Mivel foglyai egy olyan környezetnek, melyet a faji és társadalmi-gazdasági státus uniformitása, valamint a beruházások és lehetőségek minimális szintje jellemez, az elszegényedett feketék tapasztalatait a viszonylagos elszigeteltség és a *multiplexitás* hiánya alakítja.⁵ A társadalmi kapcsolatháló csönkasága azonban nem a bizalom és a kölcsönösség viszonyain alapuló társadalmi tőke hiányához vezet, hanem ama képességük csökkenéséhez, hogy hozzáférjenek azokhoz az erőforrásokhoz, amelyeket a nagyobb társadalmi csoportok ellenőriznek. Az elszigeteltség paradox módon gazdag szimbolikus repertoár kialakulásához vezet, melynek segítségével a sebezhetőséget megpróbálják átalakítani az önelfogadás, az individualitás és a státus jelzéseié. Ezt az összetett folyamatot illusztrálja azoknak a lányoknak a sorsa, akik kamaszfejjel az anyaságot választják.

Ez a fejezet négy részből áll. Az első részben ismertetem az elméleti keretet. A másodikban felülvizsgálom a legalsó osztály státusáról folytatott vitát, különös figyelemmel a kamaszkori terhességre. Majd egy etnográfiai beszámolót nyújtok, mely Nyugat-Baltimore-ban élő lányanyákkal készített mélyinterjúkon alapul. Végül, az utolsó fejezetben összefoglalom az eredményeket és a következményeket.

³Murray 1984, Mead 1986.

⁴Douglas Massey (1990[30]) legújabb kutatása azonban azt sugallja, hogy a gettó-szegénység koncentrációjában nem az a legfontosabb tényező, hogy a középosztálybeli afro-amerikaiak elköltöztek, hanem az, hogy a fehérek nem hajlandók olyan környékre költözni, ahol feketék élnek.

⁵A multiplexitás annak mértéke, hogy a társadalmi kapcsolathálókat milyen mértékben alkotják eltérő társadalmi státussal rendelkező, egymáshoz sokféleképpen kapcsolódó egyének, akik összetett szerepeket játszanak a tevékenységek különböző területén. Lásd Jeremy Boissevain 1974.

A társadalmi és a kulturális tőke az új gazdaszociológiában

A társadalmi tőke Durkheim, Marx, Weber és Simmel klasszikus szövegeiben⁶ gyökerező fogalmát Bourdieu és James Coleman újította fel az elemzés számára az 1970-es, illetve 1980-as években. Coleman szerint a fogalom magában foglalja azokat a hasznokat, amelyeket a kölcsönös bizalom és az együttműködés viszonyai nyújtanak; ennél fogva a társadalmi tőke nem a csoportot alkotó egyénekben, hanem a csoport tagjai közötti viszonyokban rejlik. A kölcsönösség két - egymást kiegészítő - módon is megvalósulhat: először is, annak a feltevésnek a hatásaként, hogy a közös érdekek előmozdíthatók a társadalmi változás révén - „együttműködöm veled most, azt remélve, hogy később te is együttműködsz velem” -, másodsor, egy olyan várakozásként, melynek eleget kell tenni egy bizonyos időhatáron belül annak érdekében, hogy a kapcsolat továbbra is fennmaradjon - „együttműködtem veled korábban, így most számítok segítségedre”. Robert D. Putnam⁷ szerint *Bonfire of the Vanities* című regényében Tom Wolfe ezt a fajta kölcsönösséget nevezte „szívességbanknak”. Putnam azt is megemlíti, Albert O. Hirschman gondolatát visszhangozva, hogy a társadalmi tőke *erkölcsi erőforrás*, azaz olyan haszon, amelynek kínálatát használata növeli, és amely - a fizikai tőkétől eltérően - kimerül, ha nem használják.

Az utolsó állítás megvilágítja a társadalmi tőke formálódásának legfőbb jellemzőit. Azonban nem teljesen pontos azt mondani, hogy a társadalmi tőke a használat révén mindig növekszik, vagy hogy a használat sohasem merítheti ki. Ennek az oka, hogy a társadalmi tőke belsőleg heteronóm. A temporális paraméterek, a befogadás és a kizárás normái, a fizikai és a szociális helyek azon tényezők közé tartoznak, amelyek magyarázatul szolgálnak a társadalmi tőke áramlásának belső változatosságára. E három vektort a későbbiekben részletesen tárgyalom.

A társadalmi tőke kialakulása a csoportról csoportra változó *temporális határvonalak* közös megértésétől függ. Néhány esetben a társadalmi eszközök révén elért előnyök aktualizálását rövid időn belül elvárják; más esetekben hosszabb időintervallumok megengedettek. A társadalmi tőke áramlásában az egyes időpontokat - udvariassági szabályoktól rítusokig terjedő — viselkedési normák kapcsolják össze. Igaz ugyan, hogy a társadalmi tőke növekedhet a használat révén, azonban csökkenhet is, ha a cselekvés és az anticipált válasz között eltelt idő meghalad bizonyos határokat. Ha például valaki azért nyer el egy állást, mert valamelyik barátja vagy ismerőse beajánlotta, akkor gyakran kötelessége a szívesség viszonzása, elmulasztása pedig költséges lehet. Néhány esetben a társadalmi tőke véges számú csereként jelenik meg, melynek végén a résztvevők békésen mérleget vonnak. A rendelkezésre álló időről alkotott elképzelések tehát kijelölik a korlátokat és a társadalmi tőkéből származó lehetséges előnyöket, és az etikett megszegése lemerítheti a számlát a szívességbankban, még az egyébként erős kötvények ellenére is. Másrészt, nem jöhetnek létre kötelezettségek olyan egyének között, akik körülményeiknél vagy képességeiknél fogva nem tudnak vonzó lehetőségeket biztosítani egymás számára. És pontosan ez a helyzet sok elszegényedett embercsoport esetében.

De a társadalmi tőke függ *a befogadás és a kizárás normáin* alapuló identitásformálódás folyamataitól is.⁸ A társadalmi kapcsolathálóban való tagság az esetek többségében olyan askriptív kritériumokon alapul, mint a nemzetiség, a faj, a nem, a nemzeti háttér és a társadalmi osztály. Ennek következtében a társadalmi tőke fejlődése nem univerzális, hanem inkább partikuláris tranzakciókat foglal magában. A nők és a férfiak egyaránt konkrét közösségekben való tagságuk révén részesedhetnek az előnyökből, de mivel a nők gyakran alárendelt pozícióban vannak, az erőforrások, amelyek a társadalmi tőke elérhetővé teszik számukra, különböznek azoktól az erőforrásoktól, amelyek ugyanazon csoport férfi tagjai számára rendelkezésre állnak.

Végül, a társadalmi tőke *a társadalmi és fizikai helyek* függvényében növekszik vagy csökken, beleértve (a) a csoportban való tagságot definiáló mozgó centrumot; (b) a társadalmi távolság hatását; (c) azt a konkrét fizikai teret, melyben a hálózatok irányítják az egyének cseréit. Jelentős különbségek vannak azon előnyök között, amelyeket az egyének élvezhetnek annak köszönhetően, hogy különböző, gyakran egymást átfedő csoportok tagjai. Például a gyerekek

⁶Lásd Weber 1922a, 1922b, 1904, Simmel 1907, Marx 1859.

⁷Lásd Putnam 1993.

⁸A kölcsönösségen alapuló viszonyok nem egyedüli forrásai a társadalmi tőkének. Fontosak még az internalizált normák és értékek, a kötelező szolidaritás, valamint a kikényszeríthető erkölcsi kötelesség. [...] A későbbiekben [...] elemzem azokat a tényezőket, amelyek magyarázatot adnak a befogadás és a kizárás társadalmi kapcsolathálóban érvényesülő jelenségeire.

általában hatalmas jóindulatra számíthatnak közvetlen családtagjaik részéről. De a társadalmi tőke, amelyre a rokoni viszonyaik alapján támaszkodhatnak, kevesebb hasznot nyújtana, ha rokonaik nem lennének tagjai azoknak a nagyobb kapcsolathálóknak, amelyek a vonzó erőforrásokat ellenőrzik. És megfordítva, az egyéneknek rengeteg előnyük származhat abból, ha társulnak olyan idegenekkel, akik — viszonylagos közömbösségük ellenére — etnikai, vallási vagy nemzeti csoportjuk tagjának ismerik el őket. Ezt a dinamikát ragadta meg Mark Granovetter az *erős* és a *gyenge* társadalmi kötések tárgyalása során.⁹

A városi gettóban uralkodó feltételek megértésének egyik módja, ha szem előtt tartjuk, hogy a gettóban élő gyerekeknek gyakran nincsenek értelmes kapcsolataik közvetlen rokonságukon és szomszédságukon túl. Ennek két, egymással összefüggő következménye van. Először is, a társadalmi tőke, melyet családjaik létrehoznak, kizárólag a közvetlen fizikai környezetükben található erőforrásokhoz való hozzáférés érdekében hasznosítható, beleértve azokat az erőforrásokat is, amelyeket az állami segélyprogramok biztosítanak. Mivel ezek az erőforrások általában gyenge minőségűek, társadalmi tőkéjükből nem sok előny származik. Ez viszont kérdésessé teszi a felnőttek hitelességét, amikor megpróbálják gyermekeik viselkedését ellenőrizni. Másodszor, a társadalmi kapcsolatháló csonkasága miatt valószínűtlen, hogy a legszegényebb gyerekek a külső társadalmi kapcsolathálókkal fenn tudnak tartani olyan fajta támogató kapcsolatot, amely lehetővé tehetné számukra, hogy kiutat találjanak a gettóból. Robin Jarrett számos ilyen példát nyújt tanulmányában,¹⁰ melyben kimerítően áttekinti az elszegényedett populációkkal foglalkozó szakirodalmat. Jarrett megkülönbözteti a közösség-specifikus és a közösségeken-átívelő viselkedési következményeket. Az első, mint Jarrett megjegyzi, összeegyeztethető az *alsó osztály* jellemzéssel, és olyan gyerekek körében található meg, akiknek kevés kapcsolatuk van külső hálózatokkal. Ezzel szemben a közösségeken-átívelő viselkedésformák, beleértve a nagyra törő célok és a formális iskolázottsághoz fűződő érdek követését, olyan fiatalok körében jellemzők, akiknek családjaik tartós kapcsolatok fűzik valamilyen közvetlen környezetükön túlterjedő, belsőleg változatos társadalmi kapcsolathálóhoz.

A társadalmi tőke egyenlőtlensége abból is adódhat, hogy az egyének milyen pozíciót foglalnak el a hatalmi hierarchiákban. A magasabb és az alacsonyabb rendű közötti viszonyban a társadalmi távolság drámaian változik attól függően, hogy az egyén alacsonyabb vagy magasabb rendű státussal rendelkezik.¹¹ A hatalmi pozíciókban lévők minimális távolság választja el alárendeltjeiktől. A fordítottja azonban nem igaz: az alárendeltet szakadék választja el jótévőiktől. A társadalmi tőke mindkét irányba áramolhat, de tartalma és szerkezete változó. A csoportban való tagságot definiáló változó centrum, a társadalmi távolság hatása és a tényleges tér, amelyben az interakció végbemegy, rávilágít a társadalmi tőke *toponómikus* jellegére, vagyis a fizikai és a társadalmi helytől való függésére.

A társadalmi tőke fogalmával a szociológusok megpróbálták finomítani a durva gazdasági jellemzéseket. A fogalom reifikációja azonban téves elképzelésekhez vezethet. Ezek egyike az az elképzelés, mely szerint a társadalmi kapcsolathálókat az különbözteti meg egymástól, hogy „mennyi társadalmi tőkét” halmoznak fel, és ezért a szegénység problémáját úgy oldhatjuk meg, ha növeljük a társadalmi tőkét a szegények körében. Ezen elképzelés mögött az a feltevés rejlik, hogy a tehetősebb csoportok helyzetüknél fogva könnyebben alakítanak ki kölcsönösségen alapuló viszonyokat, és így „több” társadalmi tőkét tudnak összegyűjteni. Ez azonban nem igaz. Az elszegényedett embercsoportok vizsgálata azt mutatja, hogy túlélésüket nagyrészt a kölcsönösség viszonyainak köszönhetik. A különbség abban áll, hogy milyen típusú és minőségű erőforrásokat tudnak igénybe venni a bizalmon és az együttműködésen alapuló cserék révén. Ezért helyesebb, ha a társadalmi tőkét egyfajta folyamatként fogjuk fel, mely megkönnyíti a hozzáférést bizonyos előnyökhöz, nem pedig valamilyen konkrét dologként, amelyet az egyének vagy csoportok kisajátítanak. Ez arra int bennünket, hogy a kvantifikálható sajátosságként felfogott társadalmi tőke fogalma helyett figyelmünket inkább fordítsuk a különböző társadalmi csoportok számára elérhető erőforrások jellemzőire. Nézzünk egy példát, mely megvilágítja a lényegét.

Nyugat-Baltimore-ban a munkanélküliség a férfiak körében meghaladja a 30 százalékot. A legtöbb munkanélküli férfi nem rendelkezik középfelső végzettséggel; de több mint egyharmaduk elvégezte a középfelső iskolát. De még nekik sincs a középfelső iskolából kiharadottnál több esélyük arra, hogy állást találjanak, még olyat sem, amely kevés képzettséget követel, és csupán minimális bérrel jár. Ennek magyarázata részben az, hogy a középfelső iskolai bizonyítvány értéke a munkaerőpiacon jelentősen csökkent ugyan valamennyi populáció esetében, az elszegényedett környezetben szerzett

⁹Lásd Granovetter 1985.

¹⁰Jarrett 1992.

¹¹A kérdés egyik korai tárgyalását nyújtja Gluckman 1956. 246

középiskolai végzettség azonban szinte már semmit sem ér. Aki elszegényedett környezetben végezte el a középiskolát, valószínűleg nem rendelkezik azokkal az alapvető képességekkel, amelyekre szüksége lenne ahhoz, hogy sikeresen pályázhasson valamilyen állásra. E hiányosságok nem írhatók teljesen a gyenge közoktatási rendszer számlájára, hanem részben abból származnak, hogy az elszegényedett környezetben felnőtt férfiaknak csak korlátozott kapcsolataik vannak olyan emberekkel, akik „ismerik a dörgést”. Másképp fogalmazva, az ilyen férfiak nem rendelkeznek azzal a tudással, amely kizárólag a munkaerőpiac informális szabályait ismerő csoportokkal fenntartott kapcsolatok révén szerezhető meg.¹²

Mivel nem tudja előteremteni a vonzó állások elnyeréséhez szükséges emberi tőkét, sok férfi azokra a túlélési stratégiákra támaszkodik, amelyeket az övékhez hasonló korú, háttérű és társadalmi státusú emberekől álló csoportokban való tagságuk tesz lehetővé. A magas bűnözési ráta és a gettóbeli bűnözést övező publicitás ellenére a legtöbb munkanélküli férfi nem követ el bűncselekményeket. Inkább más taktikát választanak: alkalmi jelleggel a fekete gazdaságban dolgoznak, hol rokonaiknál, hol feleségüknel lakva csökkentik az önfenntartás költségeit, és kölcsönösen szívességeket tesznek egymásnak. Ezeknek az interakcióknak is társadalmi tőke alkotja az alapját, de kevés és kisebb értékű haszon származik a társadalmi tőke ilyesfajta használatából.

A fenti példa világossá teszi, hogy a társadalmi kapcsolathálókat döntő jelentőségűek a viselkedési eredmények megértéséhez. Az interperszonális hálózatok funkcióit és jellemzőit minden olyan vizsgálatban figyelembe kell venni, amely megpróbálja felfedni a gazdasági cselekvés társadalmi alapjait. A társadalmi kapcsolathálókat olyan egyének csoportjai, akik foglalkozási, családi, kulturális vagy érzelmi kötelékek révén tartós kapcsolatban állnak egymással. Továbbá, a társadalmi kapcsolathálókat bonyolult formációk, melyek szűrik és értelmezik az információkat, jelentéseket artikulálnak, erőforrásokat allokálnak és ellenőrzik a viselkedést. Az egyének döntései nem pusztán a közösség anyagi és eszmei aktíváinak elérhetőségétől függenek, hanem attól is, hogy az interperszonális kapcsolatok hogyan alakítják az információkat, és hogyan viszonyulnak a lehetőségek struktúrájához. Mint e kötet bevezetőjében említettem, a társadalmi kapcsolathálóknak sajátos profilokat kölcsönöznek az olyan jellemzők, mint a méret, az összetétel, a sűrűség, a térbeli koncentráció mértéke, a tagok közötti tranzakciók gyakorisága és természete. A hálózatokon belül kialakított identitásokat keresztezik más, külső csoportok által tulajdonított identitások.¹³

A hálózatok talán legfontosabb jellemzője a *multiplicitás*, vagyis az, hogy a társadalmi kapcsolathálókat milyen mértékben alkotják eltérő társadalmi státussal rendelkező, egymáshoz sokféleképpen kapcsolódó egyének, akik összetett szerepeket játszanak a tevékenységek különböző területén. A kapcsolatok és szerepek sokfélesége elősegíti az intézményi átfedések kialakulását. A különböző méretű csoportok személyes kapcsolatokon keresztül integrálódnak azzá az egésszé, amit társadalomnak hívunk. A multiplicitás magas foka növeli annak valószínűségét, hogy az erőforrásokkal (például állásokkal) kapcsolatos információk és a tudás (például a vállalkozói know-how) eljut az egyénekhez askriptív jellemzőik alapján. Granovetter klasszikus munkája, melyben azt vizsgálta, hogy az egyének milyen módszerekkel biztosítanak állást maguknak, alátámasztja a személyes kapcsolatok jelentőségét, és megkérdőjelezi azt a neoklasszikus állítást, hogy az alkalmazás egyszerűen a kínálati és keresleti függvények hatása.

A társadalmi kapcsolathálókat nem függetlenek fizikai elhelyezkedésüktől. Annak a térnek a jellemzői, amelyben a társadalmi kapcsolathálókat elhelyezkednek, konkrét, kézzel fogható referenciákat nyújtanak, melyek alátámasztják a tapasztalat jelentését, és formálják a kölcsönösség jellegét. Boissevain megjegyzi, hogy a személy hálózata zónákra osztható, melyeket egymást többé-kevésbé ismerő egyének alkotnak. A szélesebb társadalomban terjesztett üzenetek, beleértve az értékekkel és a normákkal kapcsolatos üzeneteket is, az egyének számára csak akkor tesznek szert konkrét jelentésre, ha előbb személyes jelleget öltenek az intimitás közvetlen szféráiban zajló, ismétlődő tranzakciók révén. A valódi tudás körülhatárolt terekből származik. A társadalmi tőke hasonlóképpen feltételezi a közös háttérből származó tudás kézzel fogható formáinak létét és cseréjét. Ezek közé tartoznak a testtel - a testmozgással, megjelenéssel, beszédmóddal - és az idővel kapcsolatos elképzelések is. Végül, a társadalmi tőke a szimbolikus repertoárok alkalmazásától is függ. Es éppen ezen a ponton lép be az elemzésbe a kulturális tőke.

¹²E kérdés részletesebb kifejtéséhez lásd Moss és Tilly 1993.

¹³A gazdaszociológiai szemszögből legérdekesebb társadalmi kapcsolathálókat jellemzőiről és funkcióiról két fontos munka is megjelent ugyanabban az esztendőben, anélkül hogy a szerzők ismerték vagy megemlégték volna egymás eredményeit: Boissevain 1974, Granovetter 1974. Lásd továbbá White 1970.

A kulturális tőke három, egymással összefüggő szempontból is érdekes a gazdaszociológia számára: (1) A kulturális tőke mennyiben alkot olyan szimbólumkészletet, amelynek elemeit az egyének egymással kölcsönhatásban alakítják ki és tartják körforgásban, és amelyeket igénybe vesznek annak érdekében, hogy értelmet adjanak tapasztalataiknak? (2) E szimbólumok milyen mértékben teremtik újjá a hatalmi központokat a hatalom átfogóbb struktúráján belül? (3) E szimbólumok mennyire befolyásolják az egyének, a társadalmi kapcsolathálók és a gazdasági struktúrák - köztük a munkaerőpiacok - közötti viszonyokat. Ez a szűk, de világos értelmezés a máshol használt tágabb interpretációknál jobban hozzásegít annak megértéséhez, hogy a kulturális gyakorlatok hogyan kapcsolódnak a társadalmi és gazdasági jelenségekhez.

Az antropológiai szakirodalomban a „kultúra” fogalmának nem kevesebb, mint kétszáz definíciója lelhető fel. Ez már önmagában is óvatosságra kell intsen bennünket ezen az intellektuális harcmezőn. A társadalompolitikáról vitázó felek azonban - minden többértelműség ellenére - továbbra is hanyagul kezelik a kulturális interpretációkat. Különösen az a tendencia ártalmas, hogy a „kultúrát” olyan kategóriaként értelmezik, mely megkülönböztetés nélkül magában foglal olyan eltérő jelenségeket, mint a hitek, normák és kollektív teljesítmények. Nézzük például Christopher Jencks érvelését. „Amellett is meglehetősen erős bizonyítékok szólnak, hogy a viselkedés amerikai normáinak főárama kevesebb hatást gyakorol a feketékre, mint az azonos iskolai végzettséggel rendelkező fehérekre. A feketéknek gyakrabban születik házasságon kívül gyerekük, mint a hasonló iskolai végzettségű fehéreknek. ... Az ilyen különbségek természetesen szemlélhetők a rasszizmus ijesztő történelmi örökségének részeként is. De ha hirtelen minden fehér színvakká válna, akkor sem várhatnánk, hogy ezek a különbségek egyik napról a másikra eltűnnek - valószínűleg még számos nemzedéken keresztül fennmaradnának. És pontosan erre utalunk, amikor az ilyen különbségek magyarázatára segítségül hívjuk a „kultúra” fogalmát.”¹⁴

Három előfeltevésen nyugszik ez az érv. Az első azzal kapcsolatos, hogy a normák és az értékek hogyan jelennek meg a viselkedésben. Jencks feltételezi, hogy az értékek magyarázzák a viselkedést. A második, származtatott feltevés az, hogy a hasonló viselkedési szinten található eltérő eredmények szükségképpen kulturális különbségeket és ennél fogva eltérő értékeket jeleznek. Végül, az állítás azon a vélekedésen alapul, hogy a kultúra áterjed egy viszonylag önálló területre is, mely legtöbbször ellenáll a gazdasági és társadalmi erőknek. Ebben a tekintetben Jencks nézete összhangban van a *szegénység kultúrájának* korábbi megközelítéseivel.¹⁵

Azonban Jencksétől eltérő értelmezést is lehet adni annak a ténynek, hogy az afro-amerikaiak körében magasabb a házasságon kívül született gyerekek aránya, mint a hasonló iskolázottságú fehérek körében. Ebben az értelmezésben az értékek önmagukban nem magyarázzák a cselekvést. A lakóhelyi elkülönülés és a szegénység magas szintjét figyelembe véve, az afro-amerikaiaknak és a fehéreknek eltérő erőforrás-típusok állnak rendelkezésükre, hogy megvalósítsák az amerikai normák és értékek *főáramát*. Az a tizenhét éves középosztálybeli fehér lány, aki a középiskola befejezése előtt áll, és azt tervezi, hogy egyetemre megy, valószínűleg nem vállalja az anyaságot, hogy ne veszélyeztesse más lehetőségeit. Ebben az esetben a kamaszlány nem egyszerűen a normák megsértésének tartaná, hogy házasságon kívül gyereket szüljön, hanem olyan eseménynek, amely megakadályozná reálisan felmért és áhított lehetőségeinek megvalósítását.

Ezzel szemben egészen más választási lehetőségei vannak annak a tizenhét éves fekete kamaszlánynak, aki valamelyik gettó középiskolájának befejezése előtt áll. Nem valószínű például, hogy társadalmi kapcsolathálója sok olyan embert foglalna magában, aki „jó” egyetemen tanult, és éppen azon van, hogy „jó” állást szerezzen. Ennek következtében az ő köreiből a legtöbb felnőtt és kamasz a középiskola befejezését egy életszakasz csúcspontjának látja, mely szükségképpen maga után vonja, hogy a lánynak vállalnia kell a felnőtt léttel járó kötelezettségeket. Továbbá, a fiatal lánynak, a kortárs csoportjába tartozó fiúkkal egyetemben, az lehet a benyomása — melyet az amerikai értékek *főárama* is táplál —, hogy az egyéneket a gyerekszületés avatja a felnőtt közösség tagjaivá. Ebben az esetben az anyaságnak eltérő jelentése van: nem a normák megsértése, hanem az uralkodó normák követése.

Akárcsak Jencks értelmezése, az enyém is olyan feltevéseken alapul, amelyeket világossá kell tenni. Az egyik feltevés az, hogy az elütő viselkedési eredmények származhatnak abból, hogy az egyének megpróbálnak ragaszkodni valamilyen közös kulturális felfogáshoz. A második feltevés az, hogy az értékek cselekvésekre váltásában specifikus erőforrások

¹⁴Lásd Jencks 1992:18.

¹⁵Lásd például Lewis 1959.

és *testet öltött* tapasztalatok közvetítenek (az utóbbi terminusra hamarosan visszatérek). A harmadik feltevés szerint a látszólag azonos sajátosságok, mint például az „azonos iskolai végzettség”, igen eltérő társadalmi tartalmakat rejlhetnek. Végül, ez az értelmezés azon az állításon alapul, hogy *a kulturális tőke a társadalmi tőke mellékterméke*; a kulturális tőke nem termelődik újra önállóan, hanem csupán abban a mértékben, amennyire fennmaradnak azok a feltételek, amelyek a társadalmi tőke speciális formáinak létrejöttét biztosítják. Más szavakkal, az egyének, amikor ismét biztosítják azokat a strukturális feltételeket, amelyek létrehozzák a társadalmi tőke bizonyos típusait, akkor a szimbolikus repertoárt is újratereztik.

Nézzük újra a fent vázolt példákat. Akár szüzességet fogad, akár fogamzásgátló tablettát használ, akár abortuszra megy, a fiatal fehér hajadon biztosan kedvel bizonyos fajta zenét, ruhákat és gesztusokat. Ízlését a kortársaival folytatott interakciók, a tömegmédia és a felnőttek válaszai alakították. Mivel olyan társadalmi kapcsolathálóba tartozik, melyben a *multiplexitás* magas fokú, bizonyos viselkedésformáit csoportjának egyes tagjai valószínűleg helytelenítik. De ha józanul mérlegeli lehetőségeit, valószínűleg elfogadható öltözékben jelenik meg egy munkahelyi felvételi beszélgetésen, bármilyen ellenszenvesnek találja is a dolgot, amikor barátaival van. Hacsak nincsenek önpusztító hajlamai, olyan ruhát vesz fel a felvételi beszélgetésre, mely eltakarja a mellén azt a kis tetoválást, mellyel nemrégiben a szüleit az örületbe kergette.

A gettóban élő lánynak is határozott ízlése van. Valószínűleg a hajával van a legtöbb baja, melyet a hozzá közel állók „bolyhosnak” neveznek. Barátnőinek is hasonló problémáik vannak. Így mindent elkövetnek, hogy fürtjeiket elfogadható formára hozzák, legyen az eredmény akár egy késő-gótikus hajköltemény. Sebezhetőségükből megpróbálnak erényt kovácsolni. Egyik testrészüket az önigazolás és az egyéniség eszközévé alakítják. Eddig a pontig az égne meredő fonott hajköltemény nem különbözik jelentősen a fehér lány mellét díszítő tetoválástól. De mivel az afro-amerikai lány olyan társadalmi kapcsolathálóba tartozik, melyben a *multiplexitás* alacsony fokú, nem tudhatja, hogy hajviselete erősen csökkenti annak esélyét, hogy felvételi elbeszélgetése sikeres lesz. Ami egy szigetszerű miliőben megerősítő szimbólum, az a szélesebb társadalomban olyan jelzéssé válik, mely korlátozza az erőforrásokhoz és az állásokhoz való hozzáférést.

Az más kérdés, hogy fiatal fekete lány változtat-e megjelenésén valamilyen kiterjedtebb társadalmi kapcsolathálóban szerzett tudás alapján, vagy sem. Ezt a problémát az ellenállás és engedelmeskedés kérdéseivel összefüggésben vizsgálhatjuk a legjobban. A lényeg itt az, hogy a tudásnak azok az eszmei formái, amelyek az egyik lánynak rendelkezésére állnak, a másik számára elérhetetlenek, és vice versa. Erre gondolok, amikor *testet öltött* tudásról beszélek.¹⁶

Ebből az értelmezésből számos következtetés adódik. Az egyik az, hogy a hálózatok szimbolikus repertoárokat hoznak létre, hogy jelentésekkel ruházzák fel a körülményeket. Ennélfogva csak akkor érthetjük meg e szimbólumokat, ha figyelmet fordítunk azokra a feltételekre, amelyek között kialakultak. A másik az, hogy a tudás környezetről környezetre változik, és e különbségeket felerősítheti a társadalmi kapcsolatháló csonkasága. Végül, elképzelhető, hogy az eltérő viselkedési eredmények nem különböző értékekből és normákból származnak, hanem azoknak az erőforrásoknak a jellemzőiből, amelyek az egyéneknek rendelkezésükre állnak, hogy eleget tegyenek e normáknak és értékeknek.

A következőkben az itt bemutatott fogalmi eszközök segítségével megvizsgálom, hogy milyen jelentéssel bír a fiatalkori terhesség a baltimore-i gettóban.

A fiatalkori terhességgel és a szegénységgel kapcsolatos vita

A szegénység és a fiatalkori terhesség közötti viszony két, egymással összefüggő okból is érdekes a gazdaszociológia számára. Először is, amennyiben a fiatalkori terhesség és anyaság akadályokat állít a munkaerőpiaci részvétel elé, annyiban az egyének vagy csoportok meghatározott pozícióját is definiálja a gazdasági struktúrákkal szemben. Másodsor, a kulturális és szituációs magyarázat versengése hasonlóképpen lehetővé teszi a gazdaság és a társadalom közötti viszony vizsgálatát. Az elszegényedett afro-amerikai nők körében tapasztalható fiatalkori terhesség - szűk, de a jelen vizsgálat számára megfelelő

¹⁶Ebben a tekintetben Pierre Bourdieu és Michel Foucault munkái jelentőséggel bírnak a gazdaszociológia számára. Lásd például Foucault 1988, valamint Bourdieu 1989.

értelemben - tekinthető egy *stratégiai kutatás terepének*.¹⁷ Mivel ezek a terhességek viszonylag kötött eseménysor egyik eredményeként következnek be, lehetőséget kínálnak arra, hogy szilárd alapokra helyezzünk olyan kérdéseket, amelyek nagyobb populációkban vizsgálva homályosnak és kezelhetetlennek tűnnek. Ebben a részben azokra az egymástól igen eltérő megközelítésekre összpontosítok, amelyek a szegénység kontextusában vizsgálják a fiatalkori terhesség okait és következményeit.

A fiatalkori gyerekszülések számának emelkedése az utóbbi időben a szegénység okairól és fennmaradásáról folytatott vita középpontjába került; és e vitának mind elméleti, mind gyakorlati következményei vannak. A konzervatívok a fiatalkori terhességek számának emelkedését az erkölcsi hanyatlás és az engedékenység jelének, a „jóléti állam” kudarcának tekintik.¹⁸ Érvelésük szerint a szegénység oka a korai anyaság. Megoldásul szigorúbb követelményeket és nagyobb felelősségre vonhatóságot javasoltak, valamint az állami segélyekhez való hozzájutás feltételeinek szigorítását. Az utóbbi évtizedben ez a felfogás a törvényhozásban is tért hódított. Néhány államban - beleértve Marylandet is - a gyermeknevelési támogatásban részesülő nők elvesztik jogosultságukat, ha a segély igénybe vétele alatt teherbe esnek. A bírálóknak az is meggyőződésük, hogy a jóléti programok akaratlanul a lustaságot, a szabad szerelmet és a segélyekre való hagyatkozást jutalmazza.¹⁹ A konzervatív álláspont néhány képviselője - magánbeszélgetésekben - elárulja gyanúját, hogy az afro-amerikaiak körében kulturális és biológia okok miatt ilyen magas a kamaszkori terhesség aránya. A személyes felelősségre hivatkozó értelmes érvek mögött néha felsejlik az a kép, hogy a feketék az adófizetők költségén élnek ki buja vágyaikat.²⁰

A vita természetét elnézve nehéz emlékezetünkbe idézni, hogy - mint Constance Nathanson és Kristin Luker megjegyzi - a történelem során a gyerekek óriási többségét kamaszlányok születték, nagyrészt azért, mert az emberek élettartama rövidebb volt, és mert a lányoktól már a pubertás kezdetétől elvárták, hogy gyereket szüljenek - bizonyos esetekben még a házasságot megelőzően.²¹ A június az Egyesült Államokban még ma is a menyasszonyok hónapja, egy olyan időszak emlékeként (mely valójában egészen az 1950-es évekig tartott), amikor a házasság és a gyerekszülés a középiskola befejezését követte. A fiatalkori terhesség megbélyegzése újabb keletű jelenség, mely legalább annyira az „illegitimitásra”, mint az anyák fiatal korára összpontosul.

Továbbá, annak ellenére, hogy hatalmas publicitást kapott a fiatalkori terhesség „ragálya”, a terhesség aránya a kamaszok körében rohamosan, körülbelül harmadával csökkent az 1960-as évektől az 1980-as évek végéig. A fiatalkori terhességek száma a fogamzásgátló tabletták elterjedésével gyorsan csökkent, majd tovább esett, amikor az 1970-es évek közepétől az abortusz széles körben elérhetővé vált. A fiatalkori terhesség rátája ma is csökken; bár a fekete tinédzserek körében továbbra is magasabb, mint a fehérek körében, de náluk a csökkenés üteme gyorsabb. Vessünk egy pillantást az adatokra. 1966-ban száz véletlenszerűen kiválasztott fekete kamaszlány esetében a lányok húsz éves koráig összesen nyolcvan gyerek születése volt várható. Száz fehér lány esetében pedig negyven gyerek születésére lehetett számítani. 1986-ra ez a szám a feketéknél

¹⁷Lásd Merton 1987.

¹⁸A konzervatív felfogás legteljesebb kifejtése: Murray 1984. Lásd továbbá Besharov és Gardiner 1993. A jóléti állam terminust szűk értelemben használok, megkülönböztetve az állami segélyprogramok politikájától. Az állami segélyprogramok politikája az Egyesült Államokban terjedt el, s jelentősen eltér a jóléti állam európai országokban meghonosodott gyakorlatától, mely az amerikaiaknál jóval átfogóbb politikát takar. A jóléti államokban feltételezik, hogy az egyének pusztán állampolgárságuknál fogva rendelkeznek bizonyos gazdasági előjogokkal. Ezzel szemben az állami segélyprogramok kifejezetten az elszegényedett embercsoportokra irányulnak, azt kérve tőlük, hogy adják fel bizonyos polgári jogaikat annak érdekében, hogy gazdasági segítséget kapjanak. Lásd Katz 1989.

¹⁹Christopher Jencks szavaival, „[Murray] egyik állítását ... én igen komolyan veszem, mégpedig azt, hogy aláásná a munka és a házasság hagyományos társadalmi normáit, ha védőhálót építenénk ki a nem dolgozó, egyedülálló anyák részére”. (1992[21]:13)

²⁰A kamaszkori terhesség miatt fűjt riadó nem írható automatikusan a rasszizmus számlájára. A törvényhozókat, a kormányzati tisztségviselőket és a közvéleményt más tényezők is befolyásolják, beleértve a fiatal anyákért érzett aggodalmat is. De kétségkívül szerepet játszanak benne a faji és kulturális predispozíciókkal kapcsolatos eszmék. 1991-ben interjút készítettem tíz vezető törvényhozóval és kormányhivatalnokkal Baltimore-ban. Közülük heten igennel válaszoltak arra a kérdésemre, hogy „Ön szerint a kultúra szerepet játszik abban, hogy az afro-amerikaiak körében nem csökken a szegénység?” Öten igenlő választ adtak arra a kérdésemre, hogy „Ön szerint a feketék nagyobb valószínűséggel szegényednek el fajukból adódóan?” Ugyanannyien értettek egyet azzal, hogy a fiatalkori terhességben valószínűleg szerepet játszanak a kulturális és biológiai hajlandóságok. A minta mérete és a nem véletlenszerű mintavételi eljárás azonban kizárja az általánosítást. Nincs azonban okunk azt hinni, hogy csak kevesen képviselnek ilyen nézeteket.

²¹Nathanson 1991, és Luker 1991. Elég egy futó pillantást vetni a történeti adatokra, és máris láthatjuk, hogy minden korban más és más életkorban és feltételek esetén tartották alkalmasnak az embereket a gyermeknemzésre. A házasság és a gyermeknemzés nem járt mindig együtt. A gyűjtögető- és halásztársadalmakban a gyermekszülés rendszerint hamarosan követte a fiatal korban kötött házasságot, mely elsősorban nem egyének, hanem rokonsági csoportok közötti szövetség volt. A korai puritánok és a flamand keresztények a terhességet — mint a termékenység bizonyítékát — a házasság előfeltételének tekintették. Egyik elszánt védelmezője egészen tizenötödik századig vezeti vissza e hagyományt, Jan Van Eyck *Arnolfini házassága* című remekművét hozva fel bizonyítékkul, mely egy nagy tiszteletnek örvendő holland ékszerészt ábrázol, aki szemmel láthatóan terhes menyasszonya kezét fogja.

ötvenegyre, a fehérekénél pedig huszonegyre esett vissza.²² Amikor a szocioökonómiai státust és az iskolázottsági szintet is számba vették, akkor a fekete és a fehér kamaszlányok terhességi rátája figyelemre méltóan közeledett egymáshoz, bár az előbbi magasabb maradt. Tehát a fiatalkori terhesség körül keltett pánik bizonyos fokig nem veszi figyelembe a trendeket aggregált szinten. Ha beszélhetünk egyáltalán a fiatalkori terhesség járványos terjedéséről, akkor is csak a vidéki és városi szegények viszonylag kis csoportjainak körében. A legtöbb figyelmet ez idáig a városi szegényekre fordították.

A kormányzati segítség és a szegénység közötti viszonyt különféle tudományterületek művelői vizsgálták. Tienda és Steir²³ megjegyzi, hogy a gyermeknevelési támogatás kezdetben azt szolgálta, hogy megvédjék a kiskorúakat a szélsőséges nélkülözéstől. Az 1960-as évektől azonban a Kongresszusban megerősödött az a nézet, hogy a kormányzati juttatások függőséget alakítanak ki, mivel nem ösztönöznek munkavállalásra, elősegítik a házasságon kívüli gyerekszülést, és szétszakítják a családokat. Charles Murray azért marasztalja el az állami segélyprogramokat, mert hatásukra növekszik a munkanélküliség a férfiak körében, emelkedik a fiatalkori terhességek száma, és az afro-amerikaiak között megsokszorozódik az olyan családok száma, amelyekben az anya egyedül tartja el gyerekeit.²⁴ Richard P. Taub magyarázata szerint a hajadon lányanyák számának növekedése alapvető jelentőségű a szegénység elemzése szempontjából, mivel az elszegényedett emberek nagy része olyan családokban él, amelyekben nő a családfő.²⁵ Továbbá, az egyedülálló anyák számára a szegénység megnehezíti, hogy felügyeljenek gyermekeikre, akik így idősebb korokban nagyobb valószínűséggel maradnak ki az iskolából és kerülnek kellemetlen helyzetekbe, nemzedékeken keresztül fenntartva így a nyomor ciklusát. A konklúzió az, hogy egy családban legalább két megfelelő jövedelemmel rendelkező felnőttre van szükség a kielégítő gyermeknevelés biztosításához. Daniel Patrick Moynihan az 1960-as évektől emellett érvelt.²⁶ Azok a politikai javaslatok, melyek e téma szakirodalmára épülnek, általában olyan eszközökre összpontosítanak, amelyekkel a szegénységtől sújtott vidékeken a családok egysége helyreállítható és a fiatalkori terhesség aránya csökkenthető.

A jóléti segélyektől való függés nemzedékek közötti átöröklődéséről folytatott eredeti vita két sajátos formát öltött. A kulturális változat az értékek és attitűdök szocializáció révén történő átvitelét hangsúlyozza. Oscar Lewis például megemlítette ugyan a strukturális korlátokat, de azokat a vélekedéseket és viselkedéseket hangsúlyozta, amelyek, ha kialakultak, tovább öröközik a szegénységet.²⁷ Ezzel a nézettel összeegyeztethető az az elképzelés, hogy az állami segélyektől függő családokban felnövő lányok olyan értékrendet sajátítanak el, amely alapján a munkának nincs becsülete, és elfogadható önfenntartási eszköz a kormányzati segélyekre való hagyatkozás. A gazdasági függőség így állandósul a gyerekek azon szerzett „hajlama” révén, hogy előnyben részesítik az állami segélyeket és egy *jóléti kultúra* kialakulását.

Az alternatív megközelítés azokat a társadalmi és gazdasági tényezőket hangsúlyozza, amelyek korlátozzák a szegény környezetben felnövő gyerekek előtt álló lehetőségeket.²⁸ A szegénységben felnövő lányok nagyobb valószínűséggel lesznek szegények, mint jobb anyagi helyzetben felnövő kortársaik, de nem azért, mert deviáns értékeket és attitűdöket sajátítanak el, hanem azért, mert korlátozottak a lehetőségeik. Tienda és Steir egyetértenek Hannerz azon elképzelésével, hogy az eltérő viselkedési minták szituációsak, és hogy a statisztikailag normatív minták nem szükségképpen vonnak maguk után társadalmi és kulturális normáktól való eltérést. Széles körű érdeklődést kiváltó elemzésében William J. Wilson a *koncentrációs hatásokat* hangsúlyozza, melyek - definíciója szerint - szisztematikus „különbségek az óvárosi kerületekben élő alacsony jövedelmű családok tapasztalataiban, a belváros más területein élő családok tapasztalataihoz [hasonlítva]”.²⁹ Amellett érvel, hogy a viselkedési normák főáramától való térbeli és társadalmi elkülönülést részben az idézte elő, hogy a középosztálybeli családok kiköltöztek a belvárosi kerületekből. Hannerz álláspontjával összhangban azt állítja, hogy a viselkedésformákat a szituációk alakítják.

A szegénység, a kormányzati segély és a fiatalkori terhesség közötti viszony szituációs és kulturális magyarázatai látszólag ellentétes oksági láncokon alapulnak. Az egyik esetben a kultúra magyarázza a gazdasági eredményeket; a másik esetben a gazdasági tényezők adnak számot a normákról és értékekről. Az első esetben a fiatalkori terhességet és melléktermékét,

²²Jencks és Peterson 1991.

²³Tienda és Steir 1991.

²⁴Murray 1993.

²⁵Lásd Furstenberg 1976; Furstenberg, Gunn és Morgan 1987; Taub 1991.

²⁶Moynihan 1965.

²⁷Lewis 1968. Egy újabb, némiképp eltérő álláspontot képviselő munka: Cherlin 1988.

²⁸Hannerz 1969.

²⁹Wilson 1987.

a szegénységet — a magyarázat szerint — a *jóléti kultúra* idézi elő; a második esetben az erőforrások hátrányos elosztása, az izoláció és a lakóhelyi elkülönülés magyarázza a szegénységet és — közvetve — a fiatalkori terhességet.

A közelebbi vizsgálat azonban felfedi, hogy valójában az egyik értelmezés sem a kultúrával kapcsolatos, hanem inkább a gazdasági folyamatokkal. Az úgynevezett „kulturális” magyarázatok összhangban vannak a neoklasszikus felfogással: a kamaszlányok azért választják az anyaságot, hogy maximalizálják az állami támogatásból származó hasznukat, és csökkentsék munkára fordított energiakiadásukat. E nézet képviselői amellett érvelnek, hogy e racionális kalkulációt a kormányzati segély teremtette ösztönzők tették lehetővé. A jóléti kultúra tehát elsősorban nem az értékekkel, hanem a költségek és hasznok mérlegelésével kapcsolatos — szigorú értelemben vett közgazdaságtani feladat. A szegénység kulturális magyarázata alapos vizsgálat után felfedi valódi természetét: a hegelianus külső mögött a *homo oeconomicus* rejtőzik, mely többet mond nekünk a gazdasági tranzakciókról, mint az értékekről, normákról vagy vélekedésekről.

Míg a kulturális változat az egyéni gazdasági viselkedésre és választásra összpontosít, a szituációs megközelítés az olyan nagy léptékű gazdasági jelenségeknek ad prioritást, mint a lehetőségek struktúrája és az erőforrások egyenlőtlen elosztása. Ez az elképzelés — a kulturális magyarázattal ellentétben — összeegyeztethető a neoklasszikus modell radikális kritikájával. Hogy megismételjem, a két megközelítés közötti fő különbség nem az, hogy a kultúra és a gazdaság ellentétes pozícióit képviselik, hanem az, hogy eltérően konceptualizálják a gazdasági tényezőket, és az elemzés más szintjére összpontosítanak. Azonban e két elképzelés egyike sem ad magyarázatot azokra az eseménysorokra, amelyek a viselkedési eredményekhez, ebben az esetben a fiatalkori terhességhez vezetnek, és nem tisztázzák, hogy a kulturális repertoárok milyen szerepet játszanak a szegénység átörökítésében, és hogy milyen kölcsönhatás van az egyéni gazdasági döntések és a nagyobb gazdasági intézmények között.

A következő fejezetben azokat az eseménysorokat és jelentéseket próbálom megérteni, amelyek a szegény környezetben élő kamaszlányok körében az anyasághoz vezetnek.

Etnográfiai beszámoló

A közel tizenöt négyzetmérföld kiterjedésű Nyugat-Baltimore a térképen egy homokórára emlékeztet. Délkeleten Upton, észak-nyugaton a Lower Park Heights terület, a két részt a Druid Hill Park kapcsolja össze, az az egyre kisebb kiterjedésű zöldterület, ahol — oda nem illő módon — a Baltimore Konzervatórium és az Állatkert található.

Upton a legszegényebb környék Baltimore városában. Ezen a helyen a szegénység valami mást és némiképp többet jelent, mint az anyagi javak hiánya. A közösségi életnek több nemzedék óta korlátokat szab a lakóhelyi elkülönülés, valamint a produktív beruházások hiánya. Upton lakóinak kilencvennyolc százaléka afrikai leszármazott. A többségük bérlő, nem tulajdonos. Jelzálogkölcsönök és más kölcsönforrások gyakorlatilag elérhetetlenek. 1990-ben a környékbeli lakások átlagára 7442 dollár volt, ami minden mérce alapján rossz befektetés. Gyakori a lakások felgyújtása és elhagyása (a tulajdonosok számára sokkal kifizetődőbb, ha felgyújtják a tulajdonukban lévő lakásokat, mint ha felújítanák őket), amit tanúsít az a rengeteg kiégett és kiürített lakás, mely gyakran biztonságos menedéket nyújt a kábítószer-kereskedőknek. Részben ennek eredményeként sok az üres lakás: Uptonban a lakások 30 százalékában nem lakik senki. Magas a munkanélküliek aránya, de a munkaerő kihasználtsága is igen rossz. Az üzleti tevékenység elenyésző, eltekintve az élelmiszerboltok és italboltok tömegétől, melyeket a koreai bevándorlók vettek át a korábbi zsidó vállalkozóktól.

De Nyugat-Baltimore amiatt is magára vonja a kutatók figyelmét, hogy itt a fiatalkori terhesség gyakorisága még a baltimore-i átlagot is meghaladja, pedig Baltimore-ban a fiatalkori terhesség aránya háromszorosa az országos átlagnak, és az országban a legmagasabbak közé tartozik.³⁰ 1990-ben a városban 13 000 gyerek született, és az anyák közel egy negyede kamaszlány volt. Ugyanebben az évben a Nyugat-Baltimore-ban élő tizennégy és a tizenkilenc év közötti lányok majdnem egy harmada anya volt legalább egy gyerekkel. E lányok közül sok olyan családban nőtt fel, amelyben az anya állami segélyekből tartotta fenn a családot. Baltimore-ban - akárcsak az ország nagy részében - a kamasz fejjel gyermeket szülő lányok anyja nagy valószínűséggel maga is igen fiatalon szült, és gyakran az állami segélyek jelentették számára a

³⁰Rath 1993.

megélhetés legfőbb forrását. Ebben a tekintetben a számok megdöbbentőek: minden második olyan lány tizenévesen anyává válik, akinek anyja kamaszkorában szült, és állami segélyekből tartotta fenn családját.³¹

Hogy megértsem, mit jelent a fiatalkori terhesség Nyugat-Baltimoreban, és feltárjam azoknak az egymással összefüggő eseményeknek a sorozatát, amelyek ezekhez az eredményekhez vezetnek, etnográfiai kutatást végeztem, melyet részben az Egészségügyi és Emberi Erőforrás-gazdálkodási Minisztérium támogatott. 1989 és 1992 között ötven család tagjaival készítettem interjút, összesen több, mint 250 emberrel. Először egy húsz családos mintát választottam ki azon családok közül, amelyek pályázatot nyújtottak be az 1988-ban elfogadott Általános gyermektámogatási törvény alapján indított szociális programra. Ezt az alapmintát később hólabdaeljárással és - bizonyos esetekben - véletlen találkozások révén kiegészítettem. E nagyobb mintából tíz család különösen fontos volt a vizsgálat szempontjából. Az interjúk különböző hosszúságúak voltak, némelyiket egy óra alatt lefolytattam, mások több napon keresztül készültek. Ebben a részben arra a kis részmintára összpontosítok, amely az eredeti minta lányanyáiból áll.

Amikor 1988-ban megismertem, Towanda Forrest tizenkét éves, csodálatos gyereklány volt, merész tekintettel és kissé mesterkélthanghordozással. Első beszélgetéseink egyikén azt mondta nekem:

„Csak a hülyék lesznek terhesek. Az hiszik, hogy olyan okosak, de közben hülyék, mer' az ember semmit se nyer, ha gyereket szül, csak egy rakás gondot vesz a nyakába. Mondtam is a többi lánynak, Towanda okos, soha nem lesz terhes, soha. Majd meglátjátok!”

1991 decemberében, két hónappal tizenötödik születésnapja előtt, Towanda megszülte első gyermekét, egy kisfiút, aki a Reggie Shantell Brown nevet kapta. Towanda hónapokig gondolkodott, hogy mi legyen a gyerek neve, de sajnos nem tudta helyesen leírni. A közel hét esztendőnyi iskolába járás ellenére Towanda gyakorlatilag írástudatlan volt, és még ma is az. Mire Reggie Shantell megszületett, Towanda abbahagyta az iskolát. Amikor emlékeztettem arra a korábbi elhatározására, hogy sose lesz terhes, azzal vágott vissza, hogy „Néhány dolog csak terv marad”. 1993 tavaszán Towanda már második gyereket várta. Ekkor tizenhét éves volt.

Hogyan jutott Towanda jelenlegi helyzetébe? Semmibe vette — a gettóban élő szegény lányok egyre nagyobb seregével együtt — a szélesebb társadalom értékrendjét? Élő példája annak, hogy a jóléti programok elősegítik a függőséget és a szabados szexuális viselkedést? Vagy talán alkalmazkodó áldozata olyan körülményeknek, amelyek fölött nincs semmilyen ellenőrzése?

A kutatás során, mellyel megpróbáltam feltárni azokat a körülményeket, amelyek között a tizenöt éves szegény nyugat-baltimore-i család élt, huszonhét tizennégy és tizenkilenc év közötti nőnek tettem fel kérdéseket azzal kapcsolatban, hogy mi indította őket arra, hogy gyermeket vállaljanak. A tizenhét éves Latanya Williams második gyermekét várta, amikor 1990-ben találkoztam vele. Latanya szókimondó lány volt. Anyjával és öt testvérével élt a sok felhőkarcoló egyikében, amelyek Upton legismertebb államilag támogatott lakásprogramjának, a George Murphy Homes keretében épültek. Anyja, egy csendes, vallásos asszony, közel húsz éve állami segélyekből tartotta fenn a családot. Az egyik forró nyári napon, tökmagot rágszálva az egyik szomszédos ház tövében, Latanya egy igen jellemző gondolatmenetet adott elő:

„Sokáig vártam, mielőtt gyerekem lett volna. Bárki megmondhatja neked, az összes barátnőm előbb szült, mint én. És rettenetesen irigy voltam, mer' ha nincs gyereked, akkor nincs semmi, amire büszke lehetnél. Nem tudtam tovább várni. Miben reménykedhettem volna?”

Amikor megkérdeztem tőle, gondolt-e arra, hogy befejezze a középiskolát, hiszen úgy sokkal nagyobb esélye lenne arra, hogy jobb élete legyen, akkor szkeptikusan rám pillantott, és azt mondta:

„Nem arról van szó, hogy nem szeretném, ha lenne egy bizonyítvány a kezemben; de nem ilyen egyszerű a dolog... Rádásul nem ismerek senkit, nem tudok neked mondani senkit, akinek jobb állása lenne azért, mert befejezte a középiskolát. Ez egy hazugság, egy kibaszott hazugság! Nem éri meg. Inkább azt szeretném, hogy legyen egy saját lakásom, egy olyan hely, ami az enyém...”

³¹Tienda és Steir 1991.

Ahogy belemelegedtünk a beszélgetésbe, megkérdeztem tőle, nem reménykedik-e abban, hogy férjhez menjen gyereke apjához:

„Nem tudok róla... Szeretem a függetlenségemet, és nem bízhatok meg a férfiakban, megőrjítik az embert. Először is, tudnom kell, hogy tényleg gondját akarja-e viselni a gyereknek; tesztelem őt, tudod ... egyetlen hülye pasi se akarjon parancsolgatni nekem!”

Amikor a fogamzásgátlás kérdéséhez értünk, Latanya lendületbe jött:

„Miről beszélsz, ember? Csak tizenhét vagyok, de ez nem jelenti azt, hogy nem tudok semmit. Nézd, a tabletták ártalmasak az egészségre, felpuffasztanak meg minden. Óvszerek? Vastagok, az emberem nem szereti őket; és az abortusz, az bűn, bűn megölni azt a szegény gyereket. Szeretem a gyerekemet. Fel akarom nevelni őt.”

Bár Latanya elképzelése sokakra jellemző, találkoztam olyan lányokkal is, akik másképp vélekedtek az anyaságról. Latisha Marvin, egy erős testalkatú lány, rettegve várta első gyermekének érkezését, amikor 1990-ben megismertem. Tizennyolc éves volt:

„Azt hittem, nem eshetek teherbe, tudod, mer' az orvos azt mondta, hogy aszimmetrikus a méhem. De terhes lettem, és most nagyon meg vagyok ijedve, de már nem tehetek semmit.”

Félelmébe azonban némi remény is vegyült. Azt mondta, hogy a baba érkezése „új esélyt” adhat számára. Anyja elmondása szerint tizennégy éves kora óta dolgozott az egyik helyi élelmiszerboltban, és erejét megfeszítve próbált középiskolai bizonyítványt szerezni egy olyan iskolában, ahol a tanárok több időt töltöttek a zajongó diákok lecsendesítésével, mint a tanítással. Latishának volt némi reménye arra, hogy továbbtanuljon, bár nehezen ment át angol irodalomból. Röviddel első gyermeke, Byron érkezése előtt sikerült elvégeznie a középiskolát. Sajnos az orvos azt tanácsolta neki, hagyja ott az állását, mivel a terhesség miatt feldagadt a lába. Amint teljesítette az egyetemi felvételihez szükséges követelményeket, átlépett a dolgozó szegények osztályából a teljes mértékben segélyekből élő emberek csoportjába.

Bár Latisha anyja vegyes érzésekkel fogadta lánya terhességét, nem látott semmi rendkívülit a dologban. Ő is egészen fiatalon lett először terhes.

„Isten adja a gyermekeket — mondta nekem —, és ők a mi legnagyobb kincseink.”

És azután ott volt Towanda Forrest, akinek véleményét korábban ismerttettem. Tízéves unokatestvére, Melinda Jordan arra áhítozott, hogy gyereke legyen.

„Így Towandával mehetnék — mondta —, amikor megkapja a lakását, és saját otthonunk lehetne.”

Ezek a vallomások, úgy tűnik, arról tanúskodnak, hogy e lányok az állami segínyt olyan eszköznek tekintik, amelynek révén növelhető a gazdasági haszon, és csökkenthető az energiafelhasználás, és így alátámasztják a jóléti szolgáltatások kritikusainak véleményét. Az ilyen kalkulációk azonban magukban foglalják az információk értékelését és a versengő alternatívák előnyeinek mérlegelését. És vajon beszélhetünk-e arról, hogy egy tíz éves gyerek valójában a kormányzati segínyt „választja” a munkavállalás helyett, amikor terhességre vagy gyermekre áhítozik? Miről álmodoznak a gyerekek, amikor gyerekekre vágnak?

Mielőtt megpróbálnék válaszolni e kérdésekre, részletesebben elemzem az idézett vallomásokat. Először is, kételyt fejeznek ki azzal kapcsolatban, hogy megéri-e tanulni. A lányok, akikkel beszélgettem, nem vetették el az iskolai végzettséget mint ideált, csupán gyakorlati értékében kételkedtek. Egyikük sem volt közömbös az iskolai végzettség iránt. Egyetértettek abban, hogy az iskolázott - az „okos” - emberek szereznek meg minden előnyt, de nem hitték, hogy az egyetemi teljesítményük vagy az iskolai végzettségük jobb lehetőségeket nyitna meg előttük. Az ő osztálytermeik zsúfoltak és zajosak voltak. Az oktatási segédanyagok hiányoztak vagy elavultak voltak, és - jellemző módon - mindegyikük jelentős hátránnyal kezdte az iskolát, és ez a hátrány az idők során csak nőtt.³² A tíz éves Melinda Jordan kisgyerekkorában agyhártyagyulladásra esett át.

³²Kozol (1991[25]) beszámol arról, milyen körülmények uralkodnak néhány belvárosi állami iskolában.

Később hol rokonainál, hol nevelőszüleinél lakott, és végül egy barátságos, de alkoholista nagynénjénél kötött ki. Standard teszt eredményei az országos normacsoport csúcsára helyezték őt. A tizenhét éves Latishia Marvin felnőtté válása során csodálatosan viselkedett, és kezdettől fogva megküzdött mindenért. Towanda Forrest tizenkét éves korában gyakorlatilag írástudatlan volt, és tizennégy évesen kimaradt a középiskolából.

Azoknak a fiatal nőknek, akikkel interjút készítettem, nem volt semmi okuk arra, hogy a tanulásban a sikerhez vezető utat lássák. Ennek következtében az iskolát nem oktatási, hanem társadalmi arénának fogták fel, ahol ők csak azokban a kis darabokban játszottak, amelyeket más gyerekek nem akartak előadni. ők pletykáltak, barátokat és ellenségeket szereztek, versengtek egymás figyelméért, és legfőképpen küzdöttek az önmegegyezésért. Amikor Towanda annyi idős volt, mint Melinda, elkezdte feladni az iskolában a küzdelmet — akárcsak most Melinda. Mindketten ugyanazzal indokolták magatartásukat:

„Nem engedheted meg az embereknek, hogy átgázoljanak rajtad; kapnod kell egy kis tiszteletet.”³³

A tisztelet iránti igény alapvető jelentőségű minden kamasz életében, attól függetlenül, hogy milyen osztályba vagy fajba tartozik, és milyen családi háttérrel rendelkezik. A különféle eredmények azonban a társadalmi kapcsolathálók jellemzőitől függenek.³⁴ A tehetősebb családok gyermekei a tiszteletért folytatott küzdelemben támaszkodhatnak azokra bőséges erőforrásokra és potenciális előnyökre, amelyeket a felnőttek tettek elérhetővé, akik a fiataloktól elkülönült pozíciót foglalnak el. Elszegényedett környezetben, ahol a kamaszok gyakran ugyanolyan típusú állásokért versengenek, mint a felnőttek, a tisztelet keresése más utakon zajlik; általában főleg a testi erőre, a bandaterület védelmére és a testi díszekre összpontosul. Az erő jeleit tehát azért konstruálják meg, mert más alternatíva nehezen érhető el.³⁵

Másodszor, azok a fiatal nők, akikkel beszélgettem, bizalmatlanok voltak a férfiakkal mint férjekkel és szülőkkel szemben. Több kutató is megemlíti, hogy az elszegényedett afro-amerikai férfiak és nők össze nem illőként értelmezik egymást.³⁶ Ezek a nézetek viszont különösen elterjedtek olyan környezetben, ahol a férfiak körében, függetlenül faji vagy etnikai hovatartozásuktól, a munkanélküliség aránya magas. Olyan környezetben, ahol a férfiak nehezen tudnak állást találni, a házasság és a család lehetősége sajátos formát ölt. Továbbá, a férfiak és a nők egyaránt jelentős különbséget látnak az elérhető állások és a vonzó állások között. Mivel a férfiúi identitás - a normák főárama szerint - erősen függ a munkavállalói jellemzőktől, a férfiak élesen tudatában vannak annak, hogy nem képesek megfelelni a férfi mint „eltartó” előírt szerepének. A munkával és az állásokkal kapcsolatos tapasztalataik befolyásolják a házassághoz való hozzáállásukat. A férfiak és a nők egyaránt azt mondhatják, hogy nem házasodnak meg, mivel meg akarják őrizni függetlenségüket. De az is lehet, hogy úgy érzik, nem engedhetik meg maguknak a házasságot.

Továbbá, a leendő házastársak viszonylagos jövedelmének világosan észlelt következményei vannak a kapcsolaton belüli erőegyensúlyra. Akinek állása van, attól fél, hogy kizsákmányolják. Akinek nincs állása, attól tart, hogy uralkodnak fölötte. E nehéz helyzetben egymással összeütköző értékelések alakulnak ki. A nők a férfiakat megbízhatatlan, kizsákmányoló, csapodár alakoknak látják, akik nem érdemelnék tiszteletet. A férfiak viszont úgy beszélnek a nőkről, mint anyagi boszorkányokról, akiket a hosszú távú pénzügyi biztonságon kívül nem érdekel semmi. A nők lealacsonyítása a „ringyók” szintjére azt jelzi, hogy a férfiak megpróbálják újradefiniálni a hatalmi viszonyokat a nemek közötti kapcsolatban. De ugyanennek a folyamatnak a másik oldala a nők házassággal kapcsolatos szkepticizmusa és azon elhatározása, hogy megőrzi autonómiáját. Taub szavaival: „A tiszteletet - anyagi alapjának hiányában - az elszegényedett feketéknek ott kell keresniük, ahol megtalálhatják. Mivel a férfiak számára a szakmai teljesítmény korlátozott lehetőségeket kínált, megkeresték a státus más lehetséges forrásait, például azt, hogy jól bírják az italt, ügyesen verekszenek, és hatalmas a szexuális teljesítményük. A gettó nyelvén az olyan kifejezések, mint a „majré”, vagyis a vagányság hiánya, a tisztelet irányába mutatnak.”³⁷

³³ A legutóbbi munkák azt hangsúlyozzák, hogy a szegények életében a tisztelet fontos kérdés. Lásd Bourgois 1991. Lásd továbbá Taub 1991.

³⁴ Lásd Gouldner 1960, Granovetter 1985, Coleman 1988, Granovetter 1990.

³⁵ E megfigyeléshez kapcsolódik Pierre Bourdieu munkája. Lásd Bourdieu 1979.

³⁶ Hannerz 1969; Loic J.D. Wacquant és William J. Wilson 1989; Taub 1991.

³⁷ Taub 1991.

A paradox az, hogy a jobb helyzetben lévők számára helytelennek tűnő viselkedésformákról könnyen kiderülhet, hogy bizonyos normatív értékek megvalósítási kísérletei olyan környezetekben, ahol megvalósításuk anyagi bázisa nem elégséges és ennél fogva törekeny.

Harmadszor, az idézett vallomások a terhességet nem valamiféle sorscsapásként, hanem kíváncsi állapotként mutatják be. Ez a szakértők ellentétes véleményének fényében némiképp meglepő. Ha meg szeretnénk érteni, mit is jelent az anyaság a szegény kamaszlányok körében, akkor egy pillanatra el kell távolodnunk az asszonyoktól - akik, végül is, lehet, hogy csak valamilyen ex post facto igazolást keresnek -, és arra kell figyelmünket fordítani, hogy a fiatalabb gyerekek mennyire megigézve tekintenek a kisbabákra. Tercell Jones, egy nyolc éves kisfiú, aki járókészüléket viselt, amikor 1991-ben beszélgettem vele, így foglalta össze az uralkodó felfogást:

„A babák olyan édesek; amikor Liza [Tercel tizenhat éves nővére] lánya, Shatiareia pici volt, már az mindenkit boldoggá tett, hogy láthatta, milyen bájos és ügyes. Úgy érezted mellette magad, mintha különleges volnál; nem kellett aggódnod semmi miatt, amikor körülötted tipegett. Magára vonta mindenki figyelmét; csak tanítgatnod kellett őt ... csodálatos baba volt.”

Bár gyakori a durva bánásmód és a gyerekek elhanyagolása a gettóban - akárcsak más, kevésbé elszomorító környékeken, ahol kissé jobb módú családok élnek -, a gettóban élők feltűnően nagyra becsülik a kisgyerekeket. Az újszülött érkezését kitörő örömmel fogadják a fiatalok és a felnőttek egyaránt, mivel - nyersen fogalmazva - kevés olyan mérföldkő van az elszegényedett környéken élő emberek életében, amely alapján elkülönült szakaszokra oszthatnák életútjukat. Szinte egyetlen olyan esemény sem lelhető fel a gettóban, amely gazdagabb környékeken a gyerekkorból a felnőttkorba való átmenetet jelzi. A takarékbetétkönyv, az iskolán kívüli elfoglaltság, a jogosítvány megszerzésének reménye, a jól fizető állás kilátása - a felnőttkorhoz való közeledés közeposztálybeli előfeltételei - igen ritkák a szegény környékeken. A csecsemők felvillanyozzák az embereket, és az önmegkülönböztetés lehetőségét kínálják. A gyerekszülés tehát nem a felelőtlen magatartás következménye, hanem olyan eszköz, amellyel értelmet adnak életüknek.

Egy másik, az előbbivel összefüggő kérdés az, hogy a kamaszok hogyan észlelik jövőbeli kilátásaikat. Ez viszont felveti azt a kérdést, hogy milyen elképzelést alkotnak az időről. A társadalomtudományok egyik népszerű témája, hogy a társadalmi idő mennyiben különbözik a kronológiai vagy a csillagászati időtől; a kérdést azonban még senki nem vizsgálta komoly elméleti igényrel az elszegényedett embercsoportok összefüggésében. Közvetlenül ezzel a ponttal függ össze a társadalmilag várt tartamok Robert K. Merton által kidolgozott fogalma: társadalmilag előírt vagy kollektíve kialakított várakozások a különböző típusú társadalmi struktúrákba ágyazott időintervallumokról.³⁸ Merton a strukturális vagy intézményesült, azaz kollektíve elvárt tartamokat megkülönbözteti azoktól a formába öntött időbeli elvárásoktól, amelyek az interperszonális és társadalmi viszonyok különféle típusaiban érvényesülnek. Azt is megemlíti, hogy a társadalmilag elvárt tartamok „a formába öntött várakozások olyan alapvető osztályát alkotják, amely összekapcsolja a társadalmi struktúrákat és az egyéni cselekvéseket”.³⁹ Ugyanilyen fontos az is, hogy a társadalmilag elvárt tartamok befolyásolják az anticipatorikus társadalmi viselkedést is.

Összhangban ezekkel a szociológiai elképzelésekkel, vizsgálataim arra a következtetésre vezettek, hogy a térbeli elkülönüléssel kombinálódott szegénység sajátos időkonceptiókat és társadalmilag elvárt tartamokat alakít ki. A szegénység és a kirekesztés ellaposítja és összesűríti az időbeli ritmusokat. Alex Kotlowitz részletesen beszámol azoknak az afro-amerikai fiúknak a tapasztalatairól, akikkel egy chicagói lakásprogram keretében végzett felmérés során találkozott. Ezek a fiúk a „Mi lesz, ha nagy lesz?” kérdésre adott válaszukat nem az „Amikor felnőttem leszek, akkor...” időhatározói szerkezettel vezették be, hanem a „Ha felnövök, akkor...” feltételes szerkezettel.⁴⁰ A mindennapos erőszak és halál befolyásolta saját várható élettartamukról alkotott elképzelésüket, és olyan viselkedésformákat váltott ki, amelyek e rövidebb életúthoz illettek.

Az etnikai és faji kisebbségek körében végzett etnográfiai kutatások további részletekkel szolgálnak azzal kapcsolatban, hogy a szegény fiatalok tapasztalatait milyen mértékben jellemzi a felgyorsult fejlődés.⁴¹ Az idősebb gyerekek szülői

³⁸ Merton 1984:226.

³⁹ Merton 1984:266.

⁴⁰ Kotlowitz 1991.

⁴¹ E kérdés átfogó tárgyalásához lásd Jarrett 1992. Lásd továbbá Elder 1984, valamint Burton és Jarrett 1991.

felelősséget vállalnak testvéreikért, amikor a felnőttek nem képesek vagy nem hajlandók erre. Az elszegényedett csoportokban jóval gyakoribb, mint a vagyonosabb csoportokban, hogy a kamaszok egyenrangú félként állnak szemben szüleikkel vagy az idősebb rokonokkal, de nem azért, mert e csoportokban a korkülönbségek kisebbek, hanem azért, mert e gyerekek a felnőttekhez hasonló pozícióban vannak a munkaerőpiaci alternatívákat tekintve. Részben ez magyarázza, hogy a tizenhét éves Latanya Williams meggyőződéssel állíthatta, hogy „Sokáig vártam, mielőtt gyerekem lett volna”. És ezért tehette fel a kérdést, hogy „Mire vártam volna?”

Ez szembeállítható azoknak a tehetősebb csoportoknak a tapasztalataival, amelyekben az apaság és az anyaság szintén összekapcsolódik a férfiúi és a női szerep követelményeinek teljesítésével, de több erőforrás áll rendelkezésre ugyanazon cél elérésére. Elszegényedett környezetekben furcsa módon éppen a kíváncsúnak tekintett erőforrások hiánya vezet ahhoz, hogy az újszülötteket nem hátránynak, hanem feltétlen előnynek tekintik. Részben ugyanez az oka annak, hogy a szegénység és a korai terhesség világszerte összekapcsolódik. Az ilyen környezetek legnagyobb részében nincsenek állami segélyek és jóléti programok, és így nem is kárhoztathatók azért, hogy „rossz” ösztönzőket nyújtsanak.⁴² A fiatalkori terhesség és a szegénység közötti szituációs kapcsolat még akkor is fennáll, amikor a kérdést kiemelve belpolitikai vitáink szűk korlátai közül. Tovább bonyolítja a problémát, hogy a durvább természetű férfiak öngazdálkodásra törekedve nyomást gyakorolnak a nőkre. Megfosztva a tényleges hatalomtól, a fiatal férfiak és nők testük használatával törekszenek hatalomra.

Tehát amikor a tíz éves Melinda Jordan arról beszél, hogy gyereket, saját családot és lakást szeretne, akkor azonosítja a személyes autonómia jellemzőit, és jobb körülményekben reménykedik, mint amilyenek között a múltban zaklatott életét élte. Helyzetészlelését és céljait nem valamilyen absztrakt moralitás parancsai alakították, hanem azok a tapasztalatok, amelyeket szegénység és elszigeteltség jellemezte társadalmi kapcsolatháló tagjaként szerzett. Vágyai persze valószínűleg nagyrészt megfűszkelnek majd, de nem szükségképpen reprezentálnak olyan törekvéseket, melyek az adófizetők pénzére próbálnak építeni.

Mindezek érthetővé teszik a korábban idézett vallomások egy másik sajátosságát. Bár az interjúalanyok beszámolóit sok területen tudatlanságról árulkodtak, a fogamzásgátlás nem tartozott e területek közé. Mind a huszonnégy fiatalasszony, akivel beszélgettem, tisztában volt a születésszabályozás módszereivel. Olyan iskolákba jártak, ahol figyelmet fordítottak a szexuális felvilágosításra, és ahol a tanácsadók tájékoztató füzeteket terjesztettek és orvosi beutalókat adtak. Továbbá, azok a lányok, akik nem szándékosan estek teherbe, úgy döntöttek, hogy megtartják gyermeküket. Ez megkérdőjelezi azt a liberális álláspontot, mely szerint a fiatalkori terhesség csakis az oktatás révén előzhető meg. Az én értelmezésem szerint az események, a beágyazott tapasztalatok és a szituációk bizonyos konfigurációja teszi az anyaságot vonzó választási lehetőséggé, amikor a felnőtté válás alternatív definíciói nem állnak rendelkezésre. Feltehetőleg nem a terhesség idézi elő a szegénységet, hanem a szegény körülmények vezetnek a felgyorsult fejlődéshez és — ennél fogva — a korai anyasághoz.

Az olyan környezetekben, mint Upton, a produktív beruházások hiánya vákuumot idézett elő, amelyet az állami segélyprogramok töltöttek ki. Ennek legalább két fontos következménye van. Az egyik az, hogy a gettóban élő gyerekek tapasztalatait, ismereteit és várakozásait határozottan különböztetik azoknak a gyerekeknek a tapasztalataitól, akiknek családja közvetlenül kapcsolódik a piacgazdasághoz. Egy másik, származékos hatás az, hogy míg a jómódú gyerekek identitása és teljesítményérzése a piachoz fűződő tényleges és szimbolikus kapcsolatokon keresztül alakul ki, addig az elszegényedett családokban élő gyerekek identitását az állami hivatalokkal való gyakori találkozás formálja. A gyermekkorból a felnőttkorba való átmenetet mindkét esetben határhelyek jelölik ki. De ezek a határhelyek jelentősen különböznek, akárcsak a társadalmi tőke kiaknázásából származó hasznok.

Továbbá, a gyerekek nem egyszerűen arra vágnak, hogy felnőttek legyenek: férfiakká, illetve nőkké kívánnak válni. A felnőtté válás pedig összefonódik a nemi azonosság formálódásának folyamatával. A férfiasságot és a nőiességet övező szimbólumok és viselkedésformák a lehetőségek számával összhangban változnak. De a nemi hovatartozás más módon is szerepet játszik a felnőtt korba való átmenetben. Az állam jelenléte az elszegényedett környezetekben, ami a gyerekek tapasztalatainak egyik kulcsfontosságú eleme, nem semleges, hanem túlságosan is különbözik a nemek szerint. Az állami

⁴²Ebből a szempontból alapvető jelentőségű az a vizsgálat, melynek során a New York-i székhelyű Guttmacher Intézet a fiatalkori terhesség szempontjából összehasonlította Svédországot, Hollandiát, Nagy-Britanniát, Kanadát, Franciaországot és az Egyesült Államokat. A fiatalkori terhesség aránya az Egyesült Államokban a legmagasabb, miközben a többi öt országban az egyedülálló anyák jóval nagylelkűbb támogatásban részesülnek. Ez felveti azt a kérdést, hogy milyen mértékben ösztönzi a kamaszlányokat gyerekszületésre a jóléti juttatások begyűjtésének lehetősége.

támogatást biztosító hivatalok az egyedülálló nőkkal és gyermekeikkel állnak kapcsolatban. A javítóintézeteknek és a büntetőjogi rendszernek pedig elsősorban a fiúkkal és a férfiakkal van dolguk. Ez a különbség tükröződik azoknak a gyerekeknek az életében is, akik a baltimore-i gettóban válnak felnőtté.

Nézzük most újra Towanda esetét. Nagyanyja, Missie, férjével és gyerekeivel 1956-ban költözött Nyugat-Karolinából Washingtonba. Towanda anyjának, Lydia Johnstonnak nehéz kamaszkora volt, de végül húsz évesen, egy gyerek anyjaként, feleségül ment egy szerelőhöz, akivel máig együtt él. Missie 1973-ban költözött Baltimore-ba, majd közel egy évtized múltán követte őt Lydia, aki addig szobalányként dolgozott Washingtonban. Towanda Baltimore-ban nőtt fel, kezdetben közös lakásban nagyanyjával, később pedig egy patkányokkal fertőzött házban, ahol 1988-ban találkoztam vele. Lydia ekkor folyamodott állami segélyért, hogy el tudja tartani öt gyermekét, akik közül négy még mindig otthon lakott. A legidősebb, Lawrence, tizenhét éves kora óta börtönben ült, mivel a bíróság bűnrészesnek találta egy taxisofőr meggyilkolásában.

Sok más gondja mellett Lydia Towanda sorsa miatt is aggódott. A lány ekkoriban csatlakozott egy idősebb gyerekekből álló társasághoz. Egyre gyakrabban nem ment iskolába, és olvasási készsége nem érte el még a második osztályosok számára előírt szintet sem. Arról panaszkodott, hogy a többi gyerek az iskolában összefog ellene, és gúnyneveket ragaszt rá. Elmondta nekem, hogy az a legfőbb vágya, hogy elmenjen valahová messzire, ahol nem kell megosztani az ágát senkivel. Nem bízott meg a felnőttekben, különösen a férfiakban. Amikor új barátairól kérdeztem, azt válaszolta:

„Ők kedves gyerekek, nem számít, mit mond a mama. Szeretnek engem, és én is szeretem őket. Ők klassz fejek, nem úgy, mint a többi ember... A többiek nem szeretnek engem az iskolában, mindig csúfolnak... Nem vagyok lotyó. Nem kell eltűnnöm a pimaszkodásukat, mert tudok vigyázni magamra, és a barátaim megvédnek.”

Lydia mindent megpróbált, hogy kihúzza lányát a bajból, de tekintélye törékeny alapokon nyugodott. Először is, nem tudta a lányt otthon tartani. A zsúfolt és fullasztó ház nem nyújtott menedéket a külső veszélyek ellen, különösen nyáron, amikor a hőségtől meg lehetett fulladni.

Továbbá, Towanda egyáltalán nem volt büszke az anyjára, akinek mások lakását kellett takarítania, hogy kiegészítse jóléti segélyét. Lydia hitelét vesztette: Towanda nem tartotta többre anyja tanácsait új barátai véleményénél.

Lydia gyermekei problémáiért férjét, Calvint tette felelőssé, aki sohasem tudott eleget keresni, erősen ivott és teljesen közömbös szülő volt. Amikor gyermektámogatási segélyért folyamodott az Aid for Families with Dependent Children programhoz, Lydia sejteni engedte, hogy férje elhagyta. Az állam szemében Lydia volt a családfenntartó. Valójában azonban Calvin mindig része volt a családnak. Amikor Lydia csatlakozni tudott a támogatási programhoz, Calvin is a családdal tartott; megvetett, lenézett alakként ugyan, de rejtve mindig jelen volt a családban. Lydia most négy gyerekkel és egy láthatatlan férjjel egy kis házban lakik, mely egy mosdófülkéből és három szobából áll. Kisebb megszakításokkal hét-tizennégy gyerek és felnőtt lakik e házban.

A fiatalkori terhesség veszélyéről beszélgetve megkérdeztem Lydiától, nem bánja-e, hogy egészen fiatalon gyerekeket szült, és vajon nem ez volt-e az oka annak, hogy a „jóléti intézmények” fogságába került. Rá nem jellemző heveséssel válaszolt:

„Óh, nem, asszonyom, nem! Soha nem volt semmi problémám a gyerekek miatt. Etettem és felneveltem őket, és mindig volt állásom; mindig kerestem annyit, amennyire a létfenntartáshoz szükség volt. Nem a gyerekek miatt kellett segélyért folyamodnom, hanem azért, mert nem tudtam eleget keresni ahhoz, hogy támogassam őket abban, hogy álláshoz jussanak.”

Lydia továbbra is próbálkozik - meglehetősen kevés sikerrel -, hogy középiskolai végzettséggel egyenértékű fokozatot szerezzen, abban reménykedve, hogy így jobban fizető állást találhat. Számítógépekkel szeretne dolgozni vagy segédápolóként. Bár igen kevés esélye van arra, hogy ez sikerül neki, az állami segélyektől való függését átmeneti dolognak tekinti. A legtöbb nőnek, aki olyan helyzetben van, mint ő, ugyanilyen várakozásai vannak.

Miután a Murphy Lakásokba költöztek, Towanda viselkedése tovább romlott. A környéken lakó fiatalok egyáltalán nem fogadták barátságosan. Szövetségeseket keresett, kialakította a saját stílusát, elfogadtatta magát olyan személyként, akivel nem tanácsos ujjat húzni. Ebben az időszakban Lydia számos figyelmeztetést kapott, hogy kilakoltatják a családot Towanda

vétségei miatt. 1991-ben Towandát bolti lopáson érték, majd ezt követően kicsapták az iskolából, mert megfenyegette az igazgatót. Megkérdeztem tőle, tudja-e, mennyire megnehezíti családja életét.

„Nem akarok szemét lenni. De egy lánynak meg kell védenie magát; egy ilyen környéken meghalhatsz, ha nem harcolsz a jogaidért. Én ki akarok hozni valamit magamból, tudod, hogy legyen családom, saját otthonom. Olyan embereket akarok magam köré, akik tartanak valamire.”

Ekkoriban ismerkedett meg Reggie Brown-nal. A huszonegy éves Reggie olyan figura volt, akivel már számolni kellett, egy olyan vállalkozó-féle, akit a helyi fiatalok „klassz csávónak” tartanak. Ő volt a helyi kiskirály, a zsebei mindig tele voltak pénzzel.

„Ez mind narkó-pénz” — árulta el nekem Lydia. De Towanda szemében ő — a tapasztalt nehézfiú — logikus választás volt: „Egy olyan fiú, mint Reggie, bombasiker. Ismeri a dörgést; mindent tud... Kérte, hogy legyek az asszonya. Nos, az ember nem bízhat meg a férfiakban, de hogy az asszonya legyek, azt igen, rendben ... de nem mennék hozzá, mert a férfiak mindig uralkodni akarnak, és senki sem parancsolgathat nekem, még a mama sem.”

Reggie Brown Nyugat-Baltimore-ban született, alig néhány háztömbnyire a családsegítő program házaitól. Reggie pályafutása sok gettóbeli férfi életét reprezentálja. Még csak kilenc éves volt, amikor néhány barátjával süteményt lopott a helyi élelmiszerboltból. A tulajdonos jelentette az esetet a rendőrségnek, és Reggie két hétre az egyik javítóközpontba került megfigyelésre, majd hazatért anyjához. Mindez kitörölhetetlen nyomokat hagyott benne, részben azért, mert nem volt elszigetelt eset.

Az Uptonben felnövő gyerekeket megigézik a rendőrök, csodálattal és félelemmel tekintenek rájuk. Sokan közülük zsaruk szeretnének lenni, hogy „segítsenek az embereknek”, de amikor az ember megkérdez egy környékbeli gyereket, hogy mit jelent a „kutat” ige, akkor az első reakciója az, hogy leír egy rendőrt, aki éppen megmótoz valakit. A fiú valószínűleg felidézi azokat az alkalmakat, amikor feltartott kezű, falhoz vagy kocsijukhoz simuló embereket látott, akiknek zsebeit éppen átkutatja a rendőr. A fiúk, mire tizenhat évesek lesznek, valószínűleg átesnek már vagy tucatnyi letartóztatáson. Amikor szegényekről van szó, akkor még az olyan csínyek is a bűnözés tanulásának bizonyítékaként foghatók fel, amelyeket más környékeken figyelmen kívül hagynának.

Leroy Forrest, Towanda legidősebb fivére, tizenhárom éves korában kezdte pályafutását, amikor letartóztatták, mert kábítószerrel adott el egy idősebb barátjának. Amikor elbeszélgettem az esetről Leroy három fiatalabb - hét és tizenegy év közötti - unokatestvérével, valamennyien egyetértettek abban, hogy Leroy-t igazságtalanul büntették meg, hiszen „végül is - mondta az egyikük - csak azért csinálta, hogy segítse a családját”. Most Leroy tizenhat éves, és ideje nagy részét javítóintézetben tölti, bár hétvégén meglátogathatja családját. Az izmai mellett aranyfogára a legbüszkébb. Towanda is dicsekedhet eggyel. Mindegyik annak feltűnő kifejezése, hogy milyen fontos pozícióra tettek szert a tiszteletért vívott küzdelemben.

Nem sokkal Reggie Shantell születése után Lydia Johnstonnal beszélgettem kicsi, de tiszta nappalijában. Lydiát kihozta a sodrából Towanda viselkedése:

„Az ő gyerekeik érkezésének nincs semmi értelme. Mindig gondolkodnak, mindig mindent jobban tudnak! Nem értem Towanda hozzáállását, nem tudom, hol szedte fel ezt a magatartást!”

Már felkészültem egy hosszabb erkölcsi prédikációra, amikor Lydia hirtelen hangot váltott. Megkérdezte, akarom-e látni a babát. Meglepődtem; természetesen látni akartam. Mint egy szakaszát vezénylő parancsnok, felemelte a hangját, hogy utasítsa Reggie-t. „Mama”- hangzott az udvarias válasz a második emeletről. „Hozd le a babát!” Rövid idő múlva engedelmesen jött lefelé a lépcsőn egy fiatalember, karjában a fiával, a szeme ragyogott a büszkeségtől. Megkérdeztem Reggie-t, hogyan élte meg fia érkezését.

„Csodálatos volt, asszonyom. Ott voltam, amikor született, benn a kórházban. Majdnem rosszul lettem a sok vértől, de ott voltam... Most már tényleg van valamim, amiért élhetek, valaki, akinek szüksége van rám, és aki felnéz rám.”

Azon tűnődtem, hogy vajon Lydia férje is így érzett, amikor első gyereke született, és vajon Reggie is megismétli az elkövetkező években azokat a hibákat, amelyeket Calvin elkövetett. Gondolataimból az ébresztett fel, hogy újabb családtagok és barátok érkeztek, arcukon elragadtatott kifejezéssel. Az öröm ezt követő kollektív kifejezése végképp eloszlatta minden kételyemet, hogy talán nem is fogadták repesve Reggie Shantell érkezését. Az egyik sarokban ülve, a tizennégy éves Towanda elégedetten rágózott. Ezek voltak az ő nagy pillanatai.

Eddig azokra a viselkedési eredményekre összpontosítottam, amelyekkel az elszegényedett afro-amerikaiak körében találkoztam. A legutóbbi kutatások azonban megjegyzik, hogy a fiatalkori terhességek száma 1987 óta jelentősen megnőtt azokon a területeken, ahol tömegesen telepedtek le bevándorló csoportok. Egy hírlapi beszámoló szerint Kaliforniában növekszik leginkább a házasságon kívüli terhesség a kamaszok körében. Az adatok alaposabb vizsgálata azt mutatja, hogy a jelenség valóban gyakoribb olyan helyeken, mint Los Angeles déli központja, mely részben a legutóbbi lázongások, részben pedig azon állagromlás miatt került előtérbe, amely a gyárbezárások, valamint az ennek következtében megnövekedett munkanélküliség, elszigetelődés és nyomor hatására ment végbe.

Amikor egy második generációs bevándorlókkal foglalkozó vizsgálat során mélyinterjúkat készítettem Miami-ban élő nicaraguai családokkal, meglepett, hogy milyen magas a körükben a lányanyák száma. A nicaraguaiak a politikai zűrzavar elől menekülve érkeztek Amerikába, de - eltérően más politikai menekültektől - státusuk egészen az 1980-as évek közepéig bizonytalan maradt. Megragadva a jogi bizonytalanságban, sokan gyorsan lecsúsztak, az idősebb gyerekek nem találtak állást, vagy nem tudták valóra váltani tanulási terveiket. E nicaraguaiak sorsa - néhány variációval - a munkaerőpiacra való belépés meghiúsításának és korlátozásának egyik típusát példázzák. Még több kutatást kellene végezni az újonnan érkező bevándorlók és gyerekeik körében, de az első adatok azt sugallják, hogy Towanda és társai nincsenek egyedül. Az övékhez hasonló tapasztalatokat szereznek az újonnan érkező bevándorlók, akiknek adaptációja társadalmunkhoz nem követi az asszimiláció korábbi mintáit.⁴³

A tanulmány elején azt állítottam, hogy a bevándorlókra jellemző tapasztalatok ismertek voltak az afro-amerikaiak korábbi generációi számára. Philippe Bourgois és mások munkái azt mutatják, hogy szüleik és nagyszüleik pályáját értékelve a fiatalabb feketék nem sok bizonyítékot találnak annak a várakozásnak az alátámasztására, hogy az „alulról indulók” kilátásai jobbra fordulhatnak. Míg a mostanában érkező bevándorlók képzelhetik azt, hogy a kezdő-szintű állások szükséges átmenetet jelentenek a jobb lehetőségekhez, az afro-amerikaiak joggal állíthatják, hogy az ő ősök ilyen reményei nem váltak valóra. Amennyiben a bevándorlók foglalkozási és társadalmi mobilitásukat hosszú távon akadályozottnak érzik, valószínűleg olyan viselkedési szindrómákat alakítanak majd ki, mint amilyeneket az elszegényedett afro-amerikaiak körében tapasztalhatunk. A fiatalkori terhesség nem ok, hanem kórtünet, amely olyan körülmények között burjánzik el, ahol a lehetőségekhez és az erőforrásokhoz vezető utakat elzárják.

Következtetések

Miközben megpróbáltam feltárni, hogy a fiatalkori terhesség milyen jelentéssel rendelkezik Nyugat-Baltimore-ban, néhány, egymással rokoni vagy baráti kapcsolatban lévő egyénre összpontosítottam. A feltárt kép azonban nem egyedi jellegű. Megpróbáltam rámutatni, hogy a kulturális és társadalmi tőke milyen pontokon befolyásolja a gazdasági eredményeket, és amellet érveltem, hogy a kulturális tőkét leghelyesebb — szűk értelemben — olyan szimbólumok készleteként felfogni, amelyeket interaktív módon alakítottak ki és hoztak működésbe annak érdekében, hogy értelmet adjanak a körülményeknek. A kulturális tőke nem termelődik újra önállóan, hanem csupán annyiban, amennyiben a társadalmi tőke specifikus formáinak áramlását biztosító feltételeket újrateremtik. Valamennyi társadalmi kapcsolatháló kialakítja a kölcsönösség, a bizalom és az együttműködés viszonyait, melyek alapján a társadalmi tőke létrejön. A kölcsönösség cseréi révén elérhető erőforrások típusa és minősége azonban változó. Towanda Forrest nem elveti a legáltalánosabb értékeket, és nem viselkedik úgy, mintha alkalmazkodó áldozat lenne. Eltorzult életének minden pontján tudását használta és döntéseket hozott, hogy ellenőrizze a környezetében elérhető erőforrásokat.

Bár a modern korban paradoxnak tűnhet, a gyermekkorból a felnőttkorba való átmenet ritualizált, minden lépcsőfokát olyan szimbólumok jelzik, amelyek a felnőttiség egyre teljesebb megközelítéseire utalnak. A jómódú családokban született

⁴³Lásd Aponte 1993.

gyerekek esetében ezek a szimbólumok a piacgazdasággal való folyamatos kapcsolatot és a lehetőségek struktúrájához való hozzáférés jó kilátásait jelölik. A középosztálybeli szülők nem pusztán azért ösztönzik gyerekeiket arra, hogy végzettséget szerezzenek, mert nagyra értékelik a szellemi fejlődést, hanem azért is, mert „tudják”, hogy a „jó” iskolákban szerzett bizonyítványok, a magas standardizált tesztpontok, a „helyes” társadalmi érintkezés során megtanult viselkedésformák olyan jelzésekészletet alkotnak, amelyek felhasználhatók a vonzó állások megszerzéséhez. A középosztálybeli szülők és gyermekeik beszélgetéseit már a gyerekek egészen fiatal korától áthatják az ígéretes jövőre vonatkozó utalások.

Az elszegényedett emberek körében igen ritkán zajlanak le ilyen beszélgetések, mivel egyszerűen hiányoznak azok az erőforrások és személyes kapcsolatok, amelyek megalapozták tényleg a gyerekek számára ezeket a reményeket. Azok a jelzések, amelyekre jobb körülményeken visszavezethető a siker, egyszerűen nem léteznek a baltimore-i gettóban, ahol a szociális támogatási programok száma meghaladja a bankokét. Ebben a milióban a szegény gyerekek szimbolikus repertoárja nem a piaccal való interakció, hanem azzal az állami apparátussal való találkozások során alakul ki, amely pusztán megoldandó problémát lát bennük. Bár a felnőtté válás ellentmondásokkal teli folyamat, a gyerek születése választja el fiút a férfitől és a lányt a nőtől. Az osztály, a nem és a faj kusza viszonyai ellenére egy dolog világos: a gyermekszülésnek határozott szimbolikus jelentése van a városi szegények számára, mely részben megegyezik a gyermekszülés tehetősebb csoportokban tapasztalható jelentésével, de mégsem azonos vele.

Közel negyven évvel ezelőtt Robert K. Merton kidolgozta a társadalmi cselekvés maradandó tipológiáját, mely prioritást adott kulturális célok és az intézményes eszközök közötti viszonyoknak.⁴⁴ Más kategóriák mellett, Merton megkülönböztetett *konformistákat*, vagyis olyanokat, akik internalizálták a normatív célokat, és rendelkeznek a megvalósításukhoz szükséges intézményesített eszközökkel, valamint az *újítókat*, vagyis azokat, akik ragaszkodnak ugyan a kulturális normákhoz, de nem rendelkeznek a megvalósításukhoz szükséges intézményes eszközökkel.⁴⁵ A fenti elemzés meglepő eredménye, hogy az elszegényedett gettólakókat újítóknak kell tekintenünk, mivel hajlamosak felújítani olyan jelentéseket, amelyek életképesek abban a korlátozott környezetben, amelyet a lakóhelyi elkülönülés és az erőforrásokat ellenőrző szférától való elszigeteltség jellemez.

Végül, érdemes megemlíteni ezen elemzés két gyakorlati következményét. Az első az, hogy a társadalmi kapcsolathálókat számítanak. A viselkedéshez kapcsolt jelentések nagyrészt attól függenek, hogy a hálózat összetett-e, vagyis magában foglal-e olyan alcsoportokat, amelyek eltérő társadalmi státussal rendelkeznek, és különféle tevékenységi területeken cselekszenek. A változatos hálózat lehetővé teszi az egyének számára, hogy —Granovetter kifejezésével élve— *gyenge kötések* révén vegyék igénybe az erőforrásokat. Towanda társadalmi kapcsolathálójával az az egyik probléma, hogy erős családi és baráti kötelékek szövik ugyan át, de nincsenek kapcsolódásai más társadalmi kapcsolathálókhöz, melyek ellenőrzik a lehetőségek és jelentések szélesebb halmazához való hozzáférést. A recept az, hogy ki kell terjeszteni a szegény gyerekek társadalmi kapcsolathálóját, tartós kapcsolatba hozva őket azokkal, akik —osztályhovatartozásuknál vagy körülményeiknél fogva— a valóságról eltérő és gazdagabb képet alkotnak, mint Towanda.

Egy másik, származékos következmény a szexuális nevelés hatékonyságával kapcsolatos. Elemzésem világossá teszi, hogy a fiatalok terhesség visszaszorítására irányuló oktatási lépéseknek csekély eredményük van, amikor a gyerekek a szülést látják a felnőtté válás egyetlen járható útjának. A fiatalok terhesség visszaszorításának egyik szükséges előfeltétele, hogy növekedjen azoknak az erőforrásoknak a készlete, amelyeket a gyerekek felhasználhatnak felnőtté válásukhoz.

E tanulmány írásakor a Russell Sage Foundation ösztöndíjasa voltam. Sokat merítettem azokból a vitákból, amelyeket az alapítvány bevándorlással és gazdaszociológiával foglalkozó munkacsoportjában folytattunk, valamint az alapítvány vezető kutatójának, Robert K. Mertonnak a megjegyzéseiből.

⁴⁴Merton 1957.

⁴⁵A többi kategória: a deviánsok (azok, akik —mint a bűnözők— ragaszkodnak az uralkodó értékekhez, de megkerülik az intézményes eszközöket), a lázadók (azon emberek egy kisebb csoportja, akik nem ragaszkodnak a normatív célokhoz, és nem fogadják el megvalósításuk intézményes eszközeit), a ritualisták (akik nem ragaszkodnak az uralkodó értékekhez, mégis követik az intézményes parancsokat), végül a menekülők (akik mind a konvencionális normákat, mind pedig az intézményes eszközöket elvetik).

Bibliográfia

- [1] Aponte, Robert. 1993. *Urban Employment and the Mismatch Theory: Accounting for the Immigrant Factor*. University of Michigan, Ann Arbor (sokszorosított kézirat).
- [2] Besharov, Douglas J. és Gardiner, Karen N.. 1993. *Teen Sex: Truth and Consequences*. *The American Enterprise*, január-február. 53-59.
- [3] Boissevain, Jeremy. 1974. *Friends of Friends: Networks, Manipulators and Coalitions*. St. Martin's Press. New York.
- [4] Bourdieu, Pierre. 1979. *Les trois états du capital culturel*. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* 30 (november). 3-5.
- [5] Bourdieu, Pierre. 1989. *Social Space and Symbolic Power*. *Sociological Theory* 7. 14-25.
- [6] Burton, Linda M., Jarrett, Robin L., és Studying African American Family Structure and Process in Underclass Neighborhoods: Conceptual Considerations. (az Amerikai Szociológiai Társaság éves ülésén bemutatott tanulmány, Cincinnati, Ohio), 1991.
- [7] Bourgeois, Philippe. 1991. *In Search for Respect: The New Service Economy and the Crack Alternative in Spanish Harlem. (a Poverty, Immigration, and Urban Marginality in Advanced Societies című konferencián bemutatott tanulmány, Maison Suger, Párizs)*.
- [8] Cherlin, Andrew. 1988. *The Changing American Family and Public Policy*. The Urban Institute Press. Washington, D.C..
- [9] Coleman, James S.. 1988. *Social Capital in the Creation of Human Capital*. *American Journal of Sociology*, melléklet, S95-121. (Magyarul: A társadalmi tőke az emberi tőke termelésében. Lásd jelen kötetben.).
- [10] Elder, Glen H.. 1984. *Families, Kin, and the Life Course: A Sociological Perspective*. In: Ross Parke (szerk.) *Advances in Child Development Research and the Family*. University of Chicago Press. Chicago.
- [11] Foucault, Michel. 1988. *The History of Sexuality*, 3. kötet, *The Care of the Self*. Vintage. New York.
- [12] Furstenberg, Frank J.. 1976. *Unplanned Parenthood: The Social Consequences of Teen-age Child-Bearing*. Free Press. New York.
- [13] Furstenberg, Frank J., Gunn, J Brooks, és Morgan, S. Philip. 1987. *Adolescent Mothers in Later Life*. Cambridge University Press. Cambridge.
- [14] Gluckman, Max. 1956. *Custom and Conflict in Africa*. Blackwell. Oxford.
- [15] Gouldner, Alvin. 1960. *The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement*. *American Sociological Review* 25. 161-179.
- [16] Granovetter, Mark. 1974. *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. Harvard University Press. Cambridge.
- [17] Granovetter, Mark. 1985. *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*, *American Journal of Sociology* 91. 481-510.
- [18] Granovetter, Mark. 1990. *The Old and the New Economic Sociology: A History and an Agenda*. In: Roger Friedland és A.F. Robertson (szerk.) *Beyond the Marketplace*. New York: Aldine de Gruyter. (Részlet magyarul: Lengyel Gy.-Szántó Z. (szerk.) *A gazdasági élet szociológiája*. Budapest: AULA, 1994.).
- [19] Hannerz, Ulf. 1969. *Soulside: Inquiries into Ghetto Culture and Community*. Columbia University Press. New York.
- [20] Jarrett, Robin L.. 1992. *Community Context, Intrafamilial Processes, and Social Mobility Outcomes: Ethnographic Contributions to the Study of African American Families and Children in Poverty*. Center for Urban Affairs and Policy Research, Northwest University, sokszorosított kézirat.

- [21] Jencks, Christopher. 1992. *Rethinking Social Policy: Race, poverty, and the Underclass*. Harvard University Press. Cambridge.
- [22] Jencks, Christopher és , Paul Peterson. 1991. *Urban Underclass*. The Brookings Institution. Washington, D.C..
- [23] Katz, Michael B.. 1989. *The Undeserving Poor: From the War on Poverty to the War on Welfare*. Pantheon. New York.
- [24] Kotlowitz, Alex. 1991. *There are No Children Here: The Story of Two Boys Growing Up in the Other America*. Doubleday. New York.
- [25] Kozol, Jonathan. 1991. *Savage Inequalities: Children in America's Schools*. Crown Publishers. New York.
- [26] Lewis, Oscar. 1959. *Five Families: Mexican Case Studies in the Culture of Poverty: San Juan and New York*. Basic Books. New York.
- [27] Lewis, Oscar. 1968. *The Culture of Poverty*. In: Daniel Patrick Moynihan (szerk.) *On Understanding Poverty: Perspectives from the Social Sciences*. Basic Books. New York.
- [28] Luker, Kristin. 1991. *Dubious Conceptions: The Controversy Over Teen Pregnancy*. *The American Prospect*, tavasz. 73-83.
- [29] Marx, Karl. 1859, reprint 1970. *A Contribution to the Critique of Political Economy (Magyarul: MEM 13. Budapest: Kossuth, 1965)*. International Publisher. New York.
- [30] Massey, Douglas. 1990. *American Apartheid: Segregation and the Making of the Underclass*. *American Journal of Sociology* 96, 2, szeptember. 329-357.
- [31] Mead, Lawrence. 1986. *Beyond Entitlement: The Social Obligations of Citizenship*. Free Press. New York.
- [32] Merton, Robert K.. 1957. *Social Theory and Social Structure (Magyarul: Társadalomelmélet és társadalmi struktúra. Budapest: Gondolat, 1980)*. Free Press. Glencoe, Ill..
- [33] Merton, Robert K.. 1984. *Socially Expected Durations: A Case Study of Concept Formation in Sociology*. In: W.W. Powell és Richard Robbins (szerk.) *Conflict and Consensus: A Festschrift for Lewis A. Coser*. The Free Press. New York.
- [34] Merton, Robert K.. 1987. *Three Fragments From a Sociologist's Notebooks: Establishing the Phenomenon, Specified Ignorance, and Strategic Research Materials*. *Annual Review of Sociology* 13. 1-28.
- [35] Moss, Philip és Tilly, Chris. 1993. „Soft” Skills and Race: An Investigation of Black Men's Employment Problems. *University of Massachusetts, Lowell*, sokszorosított kézirat.
- [36] Moynihan, Daniel Patrick. 1965. *The Negro Family: The Case for National Action*. U.S. Department of Labor. Washington.
- [37] Murray, Charles. 1984. *Losing Ground: American Social Policy, 1950-1980*. Basic Books. New York.
- [38] Nathanson, Constance A.. 1991. *Dangerous Passage: The Social Control of Sexuality in Women's Adolescence*. Temple University Press. Philadelphia.
- [39] Putnam, Robert D.. 1993. *The Prosperous Community: Social Capital and Public Life, The American Prospect* 13 (tavasz). 37.
- [40] Rath, Molly. 1993. *Maryland Expanding Use of Norplant for Poor Women*. Reuters Ltd. április 10..
- [41] Simmel, Georg. 1907, reprint 1978. *The Philosophy of Money (Részlet magyarul: Válogatott társadalomelméleti tanulmányok. Budapest: Gondolat, 1973.)*. Routledge & Kegan Paul. Boston.

- [42] Taub, Richard P.. 1991. *Differing Conceptions of Honor and Orientations Toward Work and Marriage Among Low-Income African Americans and Mexican Americans*. (a *Chicago Urban Poverty and Family Life* című konferencián bemutatott tanulmány, Irving B. Harris Graduate School of Public Policy Studies, University of Chicago).
- [43] Tienda, Marta és Steir, Haya. 1991. *Intergenerational Continuity of Welfare Dependence: Ethnic and Neighborhood Comparisons*. (a *Chicago Urban Poverty and Family Life* című konferencián bemutatott tanulmány, Irving B. Harris Graduate School of Public Policy Studies, University of Chicago).
- [44] Wacquant, Loic J.D. és Wilson, William J.. 1989. *The Cost of Racial and Class Exclusion*. *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 501. 8-26..
- [45] Weber, Max. 1922a, reprint 1947. *The Social and Economic Organisation*. The Free Press. New York.
- [46] Weber, Max. 1922b, reprint 1963. *The Sociology of Religion*. Beacon Press. Boston.
- [47] Weber, Max. 1904, reprint 1958. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* (Magyarul: *A protestáns etika és a kapitalizmus szelleme*. Budapest: Gondolat, 1982.). Charles Scribner's Sons. New York.
- [48] White, Harrison. 1970. *Chains of Opportunity: System Models of Mobility in Organizations*. Harvard University Press. Cambridge.
- [49] Wilson, William Julius. 1987. *The Truly Disadvantaged: The Inner City, The Underclass, and Public Policy*. University of Chicago Press. Chicago.

III. rész - Gazdasági rendszerek és intézmények szociológiája

Tartalom

AZ EMBERI VISELKEDÉS ÖKONÓMIAI MEGKÖZELÍTÉSE	131
A KAPITALIZMUS TERMÉSZETE ÉS LÉTREJÖTTE	140
A kapitalista gazdasági rendszer	140
I. Fogalom	140
II. A kapitalista vállalkozás	141
III. A kapitalista vállalkozás funkciói	142
1. Szervezői	142
2. kereskedői (händlerische)	142
3. kalkulatív-gazdálkodó	142
IV. A tőke és értékesülése	143
V. A kapitalista gazdaság feltételei	144
A kapitalizmus létrejötte	144
A GAZDASÁGI FEJLŐDÉS FOKOZATAI	148
A három fokozat összehasonlítása	150
A GAZDASÁGI FEJLŐDÉS TÁRSADALMI KERETEI	154
Bevezető	154
Ideológiai keretek	155
Elsődleges feltételek	155
Másodlagos feltételek	156
Intézményi keretek	157
Elsődleges feltételek	157
Másodlagos követelmények	159
Összefoglalás	160
Szervezeti keretek	161
Elsődleges feltételek	161
Másodlagos feltételek	162
Motivációs keretek	164
Elsődleges feltételek	164
Másodlagos feltételek	166
GAZDASÁGI RENDSZEREK ÖSSZEHAONLÍTÁSA: KÍSÉRLET A KÜLÖNBÖZŐ MEGKÖZELÍTÉSEK INTEGRÁLÁSÁRA	170
1. A gazdasági rendszer fogalma	170
2. A rendszerek összehasonlításának alapjai	171
2.1. A gazdasági rendszert befolyásoló tényezők	171
2.2. A gazdasági rendszerek jellege és működése	173
2.3. A gazdasági rendszerek teljesítménye	175
3. Néhány vitakérdés	177
3.1. Modell vagy esettanulmány	177
3.2. Gazdasági rendszerek vagy gazdasági fejlődés	178
3.3. Rendszerek összehasonlítása vagy gazdaságok összehasonlítása	180
3.4. Az interdiszciplináris megközelítés kérdése	180
Összefoglalás	181
A PIACI ÁTMENET ELMÉLETE: VITA ÉS SZINTÉZIS	183
A piaci átmenet elmélete	183
Vita a piaci átmenetről	184
Piac és egyenlőtlenség	184
1. Az egyenlőtlenségek korai csökkenése	185
2. Miért növekednek az egyenlőtlenségek a piaci reform második szakaszában?	185
Káderek és piacok	186
Teleologikus-e a piaci átmenet elmélete?	186

A piacon létrejövő egyenlőtlenségek dinamizmusa: a piaci penetráció három típusának társadalmi következményei	188
Lokális piacok redisztributív módon integrált gazdaságokban	190
Szocialista vegyes gazdaságok	191
Kapitalizmus felé orientált gazdaságok	192
Következtetések	193
A PIACI TÁRSULÁSOK	196
(Befejezetlen)	196
A VISZÁLY	199
(részlet)	199
EGY ORSZÁGOS ÉRTÉKPAPÍRPIAC TÁRSADALOMSZERKEZETE	205
Elméleti keretek	206
A piaci magatartás posztulátumai	206
Piachálózati modellek	209
A PIACOK SZOCIOLÓGIÁJA	215
A politika vs. piacok vita	215
A piacok általános szociológiai elméletei	216
A MUNKAMEGOSZTÁS TÍPUSAI	221
A MUNKAMEGOSZTÁS FUNKCIÓJA	226
E funkció meghatározásának módszere	226
I.	226
II.	228
III.	229
A TERMÉSZETELLENES FORMÁK	237
Az anomikus munkamegosztás	237
I.	237
II.	238
A kényszerű munkamegosztás	242
I.	242
Egy másik természetellenes forma	244
A MUNKAMEGOSZTÁS DURKHEIM-FÉLE MAGYARÁZATÁRÓL,	246
A PÉNZ FILOZÓFIÁJA	253
(részlet)	253
PÉNZHASZNÁLATI MÓDOK	254
A PÉNZ TÁRSADALMI JELENTÉSE: „SPECIÁLIS PÉNZEK”	256
Piaci pénz: A pénz utilitarista megközelítése	257
Speciális pénzek: A modern pénz jellegének vizsgálata	259
A háztartás „kötségvetési problémája”: 1870-1930	262
Saját dollár: Az asszonyok háztartási pénzének meghatározása	264
Adomány vagy járandóság: A járandóság mint megoldás	265
Járandóság vagy közös bankszámla: A járandóság mint „rossz” pénz	267
A férj járandósága: Családi pénz a munkásosztály körében	268
Mellékkereset vagy igazi pénz: A nők jövedelmének definiálása	269
Összegzés	270

AZ EMBERI VISELKEDÉS ÖKONÓMIAI MEGKÖZELÍTÉSE ^{1 2}

Becker, Gary

Munkáimban „közgazdaságtani” közelítésmódot alkalmazva próbálom megérteni a különböző szituációban megfigyelhető emberi viselkedést. Bár kevesen vitatnák, hogy ez a megközelítés különbözik a szociológiai, pszichológiai, antropológiai vagy éppen a genetikai közelítésmódtól, mégsem könnyű pontosan megfogalmazni, mi különbözteti meg tőlük. Ebben a tanulmányban megpróbálom körvonalazni a közgazdasági megközelítés alapvető sajátosságait.

Először forduljunk segítségért a különböző definíciókhoz. A közgazdaságtannak legalább három, egymással konfliktusban lévő definíciója él még mindig a köztudatban. A közgazdaságtanról mondják, hogy: (1) a materiális szükségleteket kielégítő anyagi javak allokációját tanulmányozza, ³ (2) a piac szféráját vizsgálja, ⁴ (3) az egymással versengő célok elérését szolgáló szűkös eszközök elosztását tanulmányozza. ⁵

Az anyagi javak terminusaiban megfogalmazott definíció a legszűkebb és a legkevésbé kielégítő. Nem írja le megfelelően sem a piacot, sem azt, hogy mit „csinál” a közgazdász. Ugyanis az Egyesült Államokban ma a fizikai javak termelése a felét sem teszi ki az összes piaci foglalkoztatásnak, a szolgáltató szektor nem anyagi produktumainak kibocsátása pedig értékében meghaladja az élelmiszerszektor kibocsátását (lásd Fuchs 1968[12]). Ráadásul a termelés és kereslet természetét a közgazdászok ugyanolyan jól megértették a kiskereskedelem, az oktatás és a filmek, mint az autók és az élelmiszerek esetében. Az effajta, a közgazdaságtant az anyagi javakhoz kötő definíció szívóssága talán abból fakad, hogy sokan vonakodnak attól, hogy a közgazdaságtan „hideg” kalkulust az emberi viselkedés bizonyos fajtáira alkalmazzák.

A szűkös eszközök és versengő célok terminusaiban megfogalmazott definíció a legáltalánosabb az összes közül. Ez azoknak a problémáknak a természetén keresztül határozza meg a közgazdaságtant, amelyeket a diszciplínának meg kell oldania, továbbá sokkal nagyobb területet ölel fel, mint a piaci szektor, vagy az, hogy „mit csinál a közgazdász”. ⁶ Szűkösség és döntés jellemző azoknak a forrásoknak az esetében is, amelyeknek elosztását a politika határozza meg (beleértve azt, hogy mely iparágakat adóztassák meg, milyen gyorsan növekedjen a pénzkínálat, háborúba lépjen-e az ország), vagy a család határozza meg (mint például a párválasztást, a család méretét, a templomba járás gyakoriságát vagy a napi idő felosztását az ébrenlét és az alvás között), vagy a tudósok határozzák meg (mint például azt, hogy mennyi időt és szellemi energiát fordítanak a különböző kutatási problémákra) stb. A közgazdaságtan e meghatározása olyan tág, hogy sok közgazdász számára gyakran inkább zavar forrása, semmint büszkeség tárgya, és rendszerint azonnal szűkítik e definíciót, hogy ne terjedjen ki a legtöbb nem piaci cselekvésre. ⁷

¹Gary Becker: *The Economic Approach to Human Behavior*. In: *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: Chicago University Press, 1976. 3-14. old. (Fordította: Tóth Margit. A fordítást ellenőrizte: Nagy László Ábel).

²Hasznos megjegyzéseikért hálával tartozom Joseph Ben-Davidnek, Milton Friedmannak, Victor Fuchsnak, Robert T. Michaelsnek, Jacob Mincernek, Richard Posnernek és T.W. Schultznak. Különösen hálás vagyok George J. Stiglernek a sok beszélgetésért, megjegyzésért, valamint a bátorításért, melyre igen nagy szükségem volt; köszönettel tartozom Robert K. Mertonnak a tanulmány egy korábbi változatához írt hosszú és hasznos válaszáért, mely a szociológus nézőpontjából közelítette meg a témát. A felsorolt személyek közül senkit nem terhel semmilyen felelősség a tanulmány hibáiért. E szokásos megállapítás azért is helyénvaló itt, mert közülük néhányan nem értettek egyet az írás alap gondolatával.

³„(A közgazdaságtan) az a társadalomtudomány, amely azt vizsgálja, hogy az emberek és a társadalmak hogyan próbálják kielégíteni anyagi szükségleteiket és vágyaikat”. (Rees 1968) „(A közgazdaságtan) az ember fizikai szükségleteinek és igényeinek kielégítését vizsgálja.” (A közgazdaságtan szócikk a *The Columbia Encyclopedia*-ből, 3. kiadás 624. oldal; lásd továbbá L. Robbins (1962) munkájában az utalásokat Marshallra, Cannanra és másokra.)

⁴A. C. Pigou szerint „[A gazdasági jólét] a társadalmi jólét azon része, amely közvetett vagy közvetlen kapcsolatba hozható a pénz uralmának mérésével.” (1962: 11).

⁵„Közgazdaságtan az a tudomány, amely a célok és a szűkös – alternatív módokon is felhasználható – erőforrások között kapcsolatot teremtő emberi viselkedést tanulmányozza.” (Robbins, 1962: 16) „A közgazdaságtan.... a szűkös erőforrások korlátlan és egymással versenyző célok közötti allokációját vizsgálja.” (Rees, 1968. és sok más utalás).

⁶Boulding (1966) a közgazdaságtan e definícióját Jacob Vinernek tulajdonítja.

⁷Rees (1968), miután megadta a közgazdaságtan e tág definícióját, azonnal ad egy másikat az anyagi szükségletek terminusaiban, anélkül hogy megmagyarázná, miért csökkentette ilyen erőteljesen a közgazdaságtan hatókörét. Sőt, még Robbins (1962) is, miután könyvének első fejezetében kitűnően bemutatta, milyen is egy közgazdaságtani probléma, a későbbi fejezetekben a piaci szektorra korlátozta elemzését.

Mindezek a definíciók egyszerűen csak meghatározzák a közgazdaságtan területét, de nem mondanak semmit arról, milyen is az „ökonómiai” megközelítés. Hangsúlyozhatná a tradíciót és a köteleességet, az impulzív, a haszonmaximáló vagy bármely más magatartást, amikor a piaci szektort vagy a szűkös eszközök versengő célok közti elosztását elemzi.

A szociológia és a többi társadalomtudomány definíciója ugyanilyen kevés segítséget nyújt az általuk használt megközelítés elkülönítéséhez. A szociológia tárgyát - hogy a megközelítésről ne is beszéljünk - például nem különbözteti meg - mondjuk - a közgazdaságtan tárgyától az az állítás, hogy a szociológia „az a tudomány, amely a társadalmi aggregátumokat és csoportokat intézményesült szerveződésükben, az intézményeket és ezek szervezetét, valamint az intézmények és a társadalmi szervezetek változásának okait és következményeit tanulmányozza” (Reiso 1968[30]). Vagy például az a kijelentés, hogy „az összehasonlító pszichológia az élőlények különböző fajtáinak magatartásával foglalkozik” (Waters és Brummel 1968[38]), ugyanolyan általános, mint a közgazdaságtan és a szociológia definíciója, és így éppoly kevésbé informatív.

Hagyjuk hát a definíciókat, mivel úgy vélem, a közgazdaságtant mint tudományt nem a tárgya, hanem a megközelítésmódja különbözteti meg a többi társadalomtudománytól. Valójában több különböző tudomány tárgykörébe is tartozhat ugyanaz a viselkedés: például a termékenységgel foglalkozhat a szociológia, az antropológia, a közgazdaságtan, a történettudomány és még talán a politikatudomány is. Azt állítom, hogy az ökonómiai megközelítés azért egyedülállóan hatékony, mert az emberi viselkedés széles tartományát tudja integrálni.

Közismert, hogy a közgazdasági megközelítés más megközelítéseknél sokkal nyíltabban és tágabb körben feltételezi a maximalizáló magatartást, legyen szó akár egy a háztartás, egy vállalat, egy szakszervezet vagy egy kormányhivatal hasznossági vagy jóléti függvényének maximalizálásáról. Továbbá a közgazdasági megközelítés piacok létét feltételezi, melyek változó hatékonysággal koordinálják a különböző résztvevők (egyének, vállalatok, sőt országok) cselekvését oly módon, hogy viselkedésük kölcsönösen összehangoltá válik. Mivel a preferenciák kialakulásának megértéséhez a közgazdászok általában kevésbé tudnak hozzájárulni, azt feltételezik, hogy a preferenciák lényegében nem változnak az idő során, és alig különböznek a gazdagok és a szegények vagy éppen a különböző társadalmakban és kultúrákban élő emberek esetében.

A szűkös erőforrásokat az árak és más piaci eszközök osztják el a társadalomban, és ezáltal korlátozzák a résztvevők vágyait, és koordinálják azok cselekvéseit. A közgazdasági megközelítésben ezek a piaci eszközök látják el a legtöbb - ha nem is az összes - olyan funkciót, melyet a szociológiai elméletekben a „struktúrához” rendelnek.⁸

A stabilnak feltételezett preferenciák nem olyan piaci javakra és szolgáltatásokra vonatkoznak, mint a narancs, az autó vagy az egészségügyi ellátás, hanem a döntések azon alapvető céljaira, amelyeket minden egyes háztartásban követnek, amikor egy piaci terméket megvásárolnak, vagy szolgáltatást igénybe vesznek, szabadidőt vagy más inputokat felhasználnak. Ezek az alappreferenciák az élet olyan alapvető aspektusaira vonatkoznak, mint az egészség, a társadalmi megbecsülés, az érzelmi öröme, a jóindulat vagy irigység, amelyek nem mindig állnak stabil kapcsolatban a piaci javakkal és szolgáltatásokkal. A stabil preferenciák feltevése szilárd alapot biztosít ahhoz, hogy előre jelezzük a különböző változásokra adott válaszokat, továbbá segíti az elemzőt, hogy ellenálljon ama kísértésnek, hogy az előrejelzéseinek nyilvánvalóan ellentmondó tények magyarázatára egyszerűen posztulálja a preferenciák kívánt változását.

Ahogy én látom, a maximalizáló magatartás, a piaci egyensúly és a stabil preferenciák - könnyörtelenül és rendíthetetlenül használt - feltevései alkotják az ökonómiai megközelítés lényegét. Ezeknek köszönhető egy sor - e megközelítéshez kapcsolódó - tétel. Például az, hogy (1) az árnövekedés csökkenti a keresletet⁹ (legyen az akár a tojás piaci árának növekedése, mely csökkenti a tojás iránti keresletet; akár a gyermekvállalás „árnyékárának” növekedése, mely csökkenti a gyermekvállalási hajlandóságot; akár a várakozási idő növekedése, mely az orvosi ellátás teljes árának egyik komponenseként az orvosok szolgáltatása iránti kereslet csökkenését vonja maga után); (2) az árak emelkedése növeli a kínálatot (legyen az akár a marhahús piaci árának növekedése, mely növeli a felnevelt, illetve levágott marhák számát; akár a családok nők bérrelésének emelkedése, amely növeli a munkaerő kínálatát; akár az állásidő csökkenése, mely - növelve a taxisok által kapott tényleges díjat - növeli a taxik kínálatát); (3) a kompetitív piacok hatékonyabban kielégítik a fogyasztók preferenciáit, mint a monopolisztikus piacok (legyen az akár az alumínium, akár a gondolatok piaca, lásd Director 1964, Coase 1974); (4) a piaci kibocsátás adóztatása csökkenti a kibocsátást (legyen az akár a benzinre kivetett fogyasztási adó,

⁸A strukturális elemzés egy kiváló példája található Merton (1968) könyvében.

⁹A maximalizáló magatartás nem szükségszerűen vezet ehhez a következményhez. Lásd G. Becker (1976: 6. fejezet).

Az olyan esetekben, amikor egy vállalat, egy munkás vagy egy háztartás nem aknáz ki egy nyilvánvalóan haszonnal kecsegtető lehetőséget, a közgazdasági megközelítés nem keres menedéket az irracionalitás, a megszerzett vagyonnal való elégedettség vagy az értékek (azaz a preferenciák) *ad hoc* változásának feltevésében. Inkább azt feltételezi, hogy ezeknek a lehetőségeknek a kiaknázása - pénzbeni vagy pszichikai - költségekkel jár, melyek lerontják a jövedelmezőséget. Az ilyen költségeket „kívülről” nem könnyű észrevenni. Természetesen ez a feltevés zárttá vagy „teljessé” teszi a közgazdasági megközelítést ugyanolyan szinte tautologikus módon, mint ahogy az energiafogyasztás létének feltevése teljessé teszi az energiarendszert, és megőrzi az energia-megmaradás törvényét. Hasonló módon válik teljessé az elemzések rendszere a kémiában, a genetikában és más területeken. A fő kérdés az, hogy termékeny módon tették-e teljessé a rendszert; az ökonómiai megközelítésből származó fontos tételek azt jelzik, hogy a rendszer oly módon vált teljessé, mely jóval többet eredményez, mint üres tautológiák valamilyen halmazát, mégpedig jórészt azért, mert - mint korábban jeleztem - a stabil preferenciák feltevése szilárd alapot biztosít annak előrejelzéséhez, hogy a különböző változások milyen válaszokat váltanak ki.

Továbbá a közgazdasági megközelítés nem tételezi fel, hogy a döntéshozók szükségszerűen tudatában vannak maximalizáló törekvésüknek, vagy hogy képesek verbalizálni vagy más informatív módon leírni a viselkedésükben fellelhető szisztematikus minták okait.¹³ Tehát összhangban van a modern pszichológiával a tudatalatti hangsúlyozásában, valamint a szociológiával a manifeszt és látens funkciók megkülönböztetésében (Merton 1968[22]). Ezen kívül a közgazdasági megközelítés nem tesz konceptuális különbséget a kis és nagy döntések között, mint például élet és halál nagy döntései¹⁴ és a kávémarkák közötti választás között; vagy az erős érzelmeket kiváltó és a kis érzelmekkel járó döntések között,¹⁵ mint

$$\partial U = \lambda \partial U = \lambda = \lambda$$

ahol λ az idő határhaszna.

¹¹Úgy tűnik, hogy Schumpeter - jelentős módosításokkal bár, de - összekeveri őket (1950: 21. fejezet. Human Nature in Politics című rész).

¹²Lásd Stigler (1961) úttörő munkáját.

¹³Ezt hangsúlyozza Milton Friedman *The Methodology of Positive Economics* (1953) című cikke.

¹⁴ Az élettartam maga is döntő tényező Grossman (1972) fontos tanulmányában.

¹⁵ Jeremy Bentham (1963) azt mondta: „Ami azt a kijelentést illeti, hogy a szenvedély nem mérlegel, ez, miként a legtöbb ilyen nagyon általános és rejtett értelmű állítás, nem igaz.... Én még egy őrlire sem mondanám, hogy nem kalkulál. Az érzelmek többé-kevésbé minden embernél belépnek a kalkulációba.” Azonban hozzáteszi, hogy „minden szenvedély közül leginkább az egyéni érdek kerül bele a mérlegelésbe.”

például párválasztás vagy a gyermekvállalás elhatározása és a festékválasztás között; vagy a különböző anyagi helyzetű, képzettségű és neveltetésű egyének döntései között.

Valójában arra az álláspontra jutottam, hogy a közgazdasági megközelítés olyan átfogó elemzési keret, mely alkalmazható mindenfajta emberi viselkedésre - akár pénzbeni, akár betudott „árnyékárakkal” kapcsolódik össze; akár ismétlődő, akár egyszeri döntéssel jár; akár nagy, akár kis döntést igényel; akár érzelmi, akár mechanikus célokkal kapcsolódik össze; akár gazdag, akár szegény, akár férfi, akár nő, akár felnőtt, akár gyerek, akár okos, akár buta, akár orvos, akár páciens, akár üzletember, akár politikus, akár tanár, akár diák az alanya. Így felfogva, a közgazdasági megközelítés alkalmazhatósági köre ugyanolyan széles, mint a közgazdaságtan ama korábban adott definíciója, amely a szűkös eszközökre és a versengő célokra helyezte a hangsúlyt. Egy ilyen tág és megkötések nélküli definícióhoz ez a megfelelő megközelítés.

Bárhogyan értékeljük is ezt a konklúziót, hadd jelezzem, hogy nem könnyedén jutottam erre az álláspontra. Egyetemistaként szociológiai problémák foglalkoztattak, és főleg a közgazdászok elemzési technikái vonzottak. Ez a kettős érdeklődés doktori disszertációm¹⁶ írásakor kezdett összekapcsolódni, melyben a faji diszkriminációt a gazdasági elemzés segítségével próbáltam megérteni. (Becker 1976[3] és 1971[2]). Ezután a közgazdasági megközelítés segítségével sorra elemeztem a termékenységet, az oktatást, az időfelhasználást, a bűnözést, a házassági döntéseket, a társadalmi interakciókat és más „szociológiai”, „jogi” és „politológiai” problémákat. Csak hosszú töprengés és a kapcsolódó munkák számának gyors növekedése után jutottam arra a következtetésre, hogy az ökonómiai megközelítés mindenfajta emberi magatartásra alkalmazható.

Az emberi viselkedés közgazdasági megközelítése nem új, még a piaci szektoron kívüli cselekvésekre alkalmazva sem. Adam Smith gyakran (de nem mindig) ezt használta a politikai cselekvések megértésére. Jeremy Bentham nyíltan meg is fogalmazta azt a meggyőződését, hogy az élvezet-fájdalom kalkulus alkalmazható minden emberi cselekvésre. „A természet az emberi nemet két szuverén úr - a fájdalom és az élvezet - kormányzata alá helyezte. Egyedül az ő dolguk kijelölni, mit kell tennünk, csakúgy, mint meghatározni, hogy mit fogunk tenni.... Ők kormányoznak bennünket mindenben, amit teszünk; mindenben, amit mondunk; mindenben amit gondolunk” (Bentham 1963[6]). Az élvezet-fájdalom kalkulus szerinte tehát alkalmazható mindenre, amit teszünk, mondunk, gondolunk, nem korlátozódik pénzügyi döntésekre, ismétlődő döntésekre, jelentéktelen döntésekre stb. Bentham az emberi viselkedés egészen széles skálájára alkalmazta kalkulusát: büntető szankciókra, börtönreformra, törvénykezésre, uzoratorvényekre és jogtudományra éppúgy, mint a javak és szolgáltatások piacára. Habár Bentham nyíltan kijelentette, hogy az élvezet-fájdalom kalkulus alkalmazható mindarra, amit tenni „fogunk”, és amit tennünk „kell”, őt elsősorban a „kell” érdekelte (ő elsősorban és legfőképpen reformer volt), a tényleges emberi viselkedésekre nem dolgozott ki tesztelhető elméletet. Gyakran nem jutott tovább tautológiáknál, mivel nem feltételezett stabil, preferenciákat, és főleg azzal volt elfoglalva, hogy kalkulusát összhangba hozza az összes emberi cselekvéssel, s nem vezette le azokat a korlátozásokat, amelyeket kalkulusa a cselekvésekkel szemben támaszt.

Marx és követői „gazdasági”-nak nevezett megközelítést alkalmazták a politikára, a házasságra és más nem piaci cselekvésekre, éppúgy, mint a piaci cselekvésekre. A marxista számára azonban a gazdasági megközelítés azt jelent, hogy a termelés megszervezésének módja meghatározza a társadalmi és gazdasági struktúrát, másrészt sokkal nagyobb hangsúlyt helyez az anyagi javakra, folyamatokra és célokra, a munkások és tőkések közötti konfliktusra és egyik osztály másik általi általános leigázására. Amit én „ökonómiai megközelítés” alatt értek, annak semmi köze sincs ehhez. Ráadásul a marxisták - Bentham követőihez hasonlóan - azzal foglalkoztak, hogy minek kéne lennie, és igyekeztükben, hogy az összes eseményre alkalmazhatóvá tegyék ezt a megközelítést gyakran megfosztották minden prediktív tartalmától.

Talán mondani sem kell, hogy a közgazdasági megközelítés nem biztosítja, hogy mindenféle magatartást egyformán megértsünk. Például a háborúk és sok más politikai döntés meghatározóit még nem tette világossá ez a közelítésmód (és egyetlen más megközelítés sem). Azt hiszem azonban, hogy a kudarc csak a korlátozott erőfeszítéseknek tudható be, nem pedig a relevancia hiányának. Ugyanis egyrészt nem elemezték még e megközelítéssel szisztematikusan a háborút, más típusú politikai cselekvésekre pedig csak manapság kezdik alkalmazni. Másrészt, az utóbbi években sok, látszólag ugyanilyen nehezen feltárható magatartást - mint például a gyermekvállalást, a gyermeknevelést, a munkavállalást és más családi döntéseket - már sikeresen elemezték a közgazdasági eszköztár szisztematikus alkalmazásával.

A közgazdasági megközelítést támogatja az az elmúlt húsz évben létrejött hatalmas szakirodalom is, mely a közgazdasági eszköztárat a problémák szinte végtelenül változatos körére alkalmazza, beleértve a nyelvfejlődést (Marschak 1965[21]), a

¹⁶Valójában már egy kicsit korábban: amikor egy tanulmányomban a politikai cselekvésekre alkalmaztam a közgazdasági elemzést.

templomba járást (Azzi és Ehrenberg 1973[1]), a halálbüntetést (Ehrlich 1975[10]), a jogrendszert (Posner 1973[28], Becker és Lands 1974[4]) az állatok kihalását (Smith 1975[34]) és az öngyilkosságot (Hammermesh és Soss 1974[16]) is. Hogy jobban érzékeltessem a közgazdasági megközelítés jellegzetességét, a következőkben bemutatom három szokatlanabb és ellentmondásosabb alkalmazását.

A jó egészség és a hosszú élet a legtöbb ember számára fontos, de elég egy percnyi gondolkodás, hogy bárki belássa, nem csupán ezek fontosak. Van amikor a jobb egészség és a hosszabb élet feláldozható, mert ütközik más célokkal. A közgazdasági megközelítés szerint van egy optimális várható élettartam, amely után minden újabb év kisebb hasznot jelent, mint az elérésére fordított idő és más erőforrások elszalasztott haszna. Tehát nem szükségszerűen azért erős dohányos valaki, vagy nem azért veti bele magát a munkába annyira, hogy elhagy minden testmozgást, mert nincs tisztában a következményekkel, vagy nem képes használni a birtokában lévő információkat, hanem azért, mert az elveszített évek értéke kisebb, mint az ár, melyet fizetne, ha úgy dönt, hogy abbahagyja a dohányzást, vagy kevésbé intenzíven dolgozik. Ha a hosszú élet lenne az egyetlen cél, akkor ezek nem volnának okos döntések, de amennyiben más céljaink is vannak, ezek is lehetnek megfontolt és ebben az értelemben „bölcs” döntések.

A közgazdasági megközelítés szerint tehát a legtöbb (ha nem minden) haláleset bizonyos fokig öngyilkosság - abban az értelemben, hogy késleltetni lehetne, ha több erőforrást fordítanánk az élet meghosszabbítására. Ennek nem csupán a hagyományos értelemben vett öngyilkosság elemzésével kapcsolatban vannak következményei,¹⁷ de az öngyilkosság és a „természetes” halál közötti szokásos megkülönböztetést is megkérdőjelezi. A közgazdasági megközelítés és a modern pszichológia itt is hasonló végkövetkeztetésre jut, mivel az utóbbi azt hangsúlyozza, hogy a legtöbb „véletlen” haláleset vagy állítólagos „természeti” okának betudott haláleset mögött a „halálvágy” rejtőzik.

A közgazdasági megközelítés nem egyszerűen újrafogalmazza a halállal kapcsolatos magatartást a közgazdászok számára ismerős nyelven, kiküszöbölve a tautológiák sorozatából következő hibák minden lehetőségét. E megközelítésből például az következik, hogy az egyén többet törődne egészségével és többet fordítana gyógykezelésre, ha emelkedne a berrátája; vagy az, hogy az öregedés egészségromlással járna még akkor is, ha az orvosi ellátásra fordított kiadások emelkednének; vagy az, hogy a magasabb képzettség egészségjavulással társulna még akkor is, ha az orvosi ellátásra fordított kiadások csökkennének. Ezen vagy más következtetések egyike sem szükségszerűen igaz, de mindegyik összeegyeztethetőnek tűnik a rendelkezésre álló bizonyítékokkal.¹⁸

A közgazdasági megközelítés szerint az egyén akkor dönt a házasság mellett, ha a házasság várható haszna meghaladja a nőtleniségből, illetve férjezetlenségből vagy egy megfelelőbb partner utáni további keresgéléstől várható hasznot. Ehhez hasonlóan, az ember akkor adja fel házasságát, ha annak a várható haszna, hogy egyedül él vagy másik házastársat keres, meghaladja a válásból fakadó veszteséget, beleértve azt a veszteséget, melyet a gyermekeitől való elválás, a közös vagyon megosztása, a perköltség stb. okoz. Mivel sok ember keres párt, azt mondhatjuk, hogy van egy házassági piac: mindenki a lehető legjobbat keresi, feltételezve, hogy a piacon mindenki más ugyanezt teszi. Az emberek házasságokba rendeződését egyensúlyi elrendeződésnek nevezzük, amennyiben azok, akik nem léptek házasságra, nem is tudnának összeházasodni, és nem tudnák egymást jobb helyzetbe hozni.

A közgazdasági megközelítésből itt is számos falszifikálható következtetés adódik a viselkedéssel kapcsolatban. Például az következik belőle, hogy ha az intelligenciát, képzettséget, fajt, családi hátteret, testmagasságot és más egyéb tényezőket nézzük, akkor azt mondhatjuk, hogy a „hasznosok” hajlamosak egymással házasságot kötni; ha viszont a berrátát és más tényezőket nézzük, akkor a „különbségek vonzzák egymást”. Sokan elcsodálkoznak azon következtetésen, hogy (más változókat állandónak tekintve) a magas jövedelmű férfi alacsony keresetű nőt vesz feleségül, de a rendelkezésre álló adatokkal összhangban lévőnek tűnik, ha a nem dolgozó, házasságban lévő nők magas arányát figyelembe vesszük. E megközelítésből az is következik, hogy a magas jövedelmű emberek fiatalabb korukban házasodnak és kisebb számban válnak el, mint mások. Ez a következtetés a bizonyítékokkal összhangban van (lásd Keeley 1974[19]), ha a közhiedelemmel nem is. Még egy következmény adódik: a feleség relatív keresetének növekedése növeli a válás valószínűségét. Ez részben megmagyarázza, hogy a fekete családokban miért magasabb a válási arány, mint a fehér családokban.

Heisenberg határozatlansági elve szerint a fizikusok által vizsgált jelenségek nem figyelhetők meg „természetes” állapotukban, mivel megfigyelésük megváltoztatja e jelenségeket. A társadalomtudósoknak egy még szigorúbb alapelvet

¹⁷E következtetések némelyike megtalálható Hammermesh és Soss (1974) könyvében.

¹⁸Grossman (1971) vont le ezeket a következtetéseket és vizsgálta meg ezeket a bizonyítékokat.

ajánlottak figyelmükbe, mivel ők egyszerre résztvevők és elemzők, így feltehetően nem képesek objektív megfigyelésre. A közgazdasági megközelítés egy nagyon különböző, de távolról kapcsolódó érvet hoz: nevezetesen azt, hogy az emberek csak akkor követnek valamilyen tudományos vagy más intellektuális, művészi célt, ha úgy gondolják, hogy az ezzel nyerhető anyagi vagy lelki haszon meghaladja az elérhető alternatív foglalatosságok hasznát. Mivel a döntési kritérium itt is ugyanaz, mint a többi hétköznapi foglalkozás esetében, nincs semmi okunk feltételezni, hogy az értelmiségieket kevésbé érdekelné egyéni hasznuk, és jobban foglalkoztatná őket a társadalom jóléte, vagy hogy sokkal becsületesebbek lennének, mint mások.¹⁹

Az ökonómiai megközelítésből tehát az következik, hogy ha különböző érdekcsoportok vagy választói csoportok kereslete megnő az intellektuális érvelés és következtetés iránt, akkor ez az efféle érvek kínálatának növelésére ösztönöz - ama korábban említett tétel értelmében, mely az árnövekedés kínálatra gyakorolt hatását fogalmazza meg. Ugyanígy, ha támogatást lehet szerezni alapítványoktól vagy kormányzati alapokból valamilyen javasolt kutatási témára, akkor kutatási tervek sora születik még akkor is, ha ez „elhibázott” téma. Amit a közgazdasági megközelítés a kereslet változására adott normál kínálati reagálásnak tekint, azt mások lehet, hogy intellektuális vagy művészi „prostituciónak” nevezik. Elképzeltető, de zavar és inkonzisztencia forrása lehet az a kísérlet, hogy élesen elhatároljuk az intellektuális és művészeti szolgáltatások piacát a „hétköznapi” javak piacától (lásd Director 1964[9] és Coase 1974[8]).

Nem akarom azt javasolni, hogy minden közgazdász minden emberi viselkedésre a közgazdasági megközelítést alkalmazza, sőt azt sem, hogy a legtöbb közgazdász a legtöbb emberi viselkedésre ezt alkalmazza. Sőt a közgazdászok nem tudnak ellenállni a kísértésnek, hogy megértésbeli hiányosságait az irracionális viselkedés, a nem szükségszerű tájékoztatlanság, a butaság, az ad hoc értékváltozások és más hasonló emlegetése mögé rejtsek, ami egyszerűen a kudarc beismerése megfontolt ítéletnek álcázva. Például ha a Broadway néhány színháztulajdonosa olyan jegyárat állapít meg, mely azt eredményezi, hogy nem telik meg a nézőtér, akkor gyakran azt állítják, hogy a tulajdonosok nincsenek tisztában a profitmaximalizáló ársztruktúrával, nem pedig azt, hogy az elemző nem érti: a tényleges árak hogyan maximalizálják a profitot. Amikor az egyének közötti keresetkülönbségeknek csak egy részére tudnak magyarázatot adni, akkor a fennmaradó különbségeket a szerencsének vagy a véletlennek tulajdonítják,²⁰ nem pedig annak, hogy nem ismerik a többi tényezőt, vagy nem tudják az újabb komponenseket mérni. A szénbányászatot nem tartják hatékonnak, mert bizonyos költség- és kibocsátás-kalkulációk ebbe az irányba mutatnak (Henderson 1958[17]), annak ellenére, hogy vonzó alternatív hipotézis, hogy a számításokban vannak súlyos hibák.

A háborúról azt állítják, hogy örültek robbantják ki őket, vagy általánosabban fogalmazva, az örülség és a butaság vezérelte politikai cselekvések. Emlékezzünk Keynes megjegyzésére a „hatalmon lévő örülről, aki hangokat hall az égből” (Keynes 1962: 383[20])! Bár Adam Smith, a közgazdasági megközelítés alapító atyja, egyes törvényeket és jogi rendelkezéseket a piaci cselekvésekhez hasonlóan értelmezett, másokat viszont mint butaság és tudatlanság²¹ eredményeit különösebb vizsgálat nélkül elutasított.

A közgazdasági szakirodalom hemzseg a preferenciaváltozással kapcsolatos példáktól, melyeket ad hoc vezettek be rejtélyes magatartásformák magyarázatára. Az egyik szerint az oktatás inkább a különböző javakkal és szolgáltatásokkal, politikai jelöltekkel vagy családmérettel kapcsolatos preferenciákat változtatja meg, nem pedig a reáljövedelmet vagy a különböző döntések relatív költségét.²² Azt mondják, az üzletemberek azért beszélnek az üzleti élet társadalmi felelősségéről, mert attitűdjüket befolyásolták az e kérdéssről folytatott közéleti viták, nem pedig azért, mert ez szükséges ahhoz, hogy - figyelemmel a közvélemény befolyására - maximalizálják profitjukat. Vagy azt állítják, hogy a hirdetések a fogyasztói preferenciák változékonyságát használják ki, anélkül hogy megmagyaráznák, miért reklámoznak egyes iparágakban keményebben, mint másokban; miért változik a hirdetés fontossága adott iparágakban az idők során; vagy miért hirdetnek a monopolpiacokon éppúgy, mint a teljesen kompetitív piacokon.²³

¹⁹Ez a példa Stiglitztől (1976) származik. Ezen kívül lásd Merton vizsgálódásait a tudományos élet jutalmazási rendszeréről és az ehhez kapcsolódó kérdésekről: Merton (1973), különösen a 4. rész.

²⁰20 Egy extrém példát találunk erre Jencks (1972) művében. Jencks még jócskán alul is értékelte azt a részt, melyre magyarázatot tudunk adni, mivel nem vette figyelembe Mincer (1974) és mások munkáit.

²¹Lásd Stigler (1971). Smith azt nem fejt ki, miért dominál a tudatlanság bizonyos törvények passzusaiban, más törvények szövegében viszont nem.

²²Az oktatás fogyasztásra gyakorolt hatásait teljes egészében jövedelem- és árhatások szempontjából értelmezi Michael (1972).

²³23 Lásd Becker és Stigler munkáját (1977), melyben a stabil preferenciák feltételezésével konzisztens módon elemzik a hirdetéseket, és arra következtetnek, hogy a kompetitív ágazatokban a reklám talán még fontosabb, mint a monopolágazatokban. A hirdetések jó elemzését nyújtja még Nelson (1975), aki szintén nem épít a preferenciák változására.

Természetesen, ami a közgazdasági megközelítés mellett elkötelezett közgazdászok számára csábító, az szinte ellenállhatatlan kísértés azok számára, akik nem kötelezték el magukat sem a közgazdasági megközelítés, sem a szociológia, pszichológia vagy antropológia tudománya mellett. Csodálatra méltó leleményességgel csaknem minden megfigyelhető viselkedésről azt állítják, hogy tájékozatlanság vagy irracionalitás, valamilyen érték, illetve az értékek gyakran megmagyarázhatatlan változása, a szokás, a tradíció, valamilyen társadalmi norma vagy az ego és az ösztönén irányítja.

Ezzel nem azt akarom sugallni, hogy nincs semmilyen tudományos tartalmuk az olyan fogalmaknak, mint az én, az ösztönén vagy a társadalmi normák. Csak azt akarom mondani, hogy ezek - mint ahogy a közgazdasági irodalom sok fogalma - a cselekvések ad hoc és haszontalan magyarázatára csábítanak. Nyilvánvalóan nincs semmi zavaró abban, ha például egyszerre érvelünk amellett, hogy a gyerekszám gyors növekedése a 40-es évek végén és az 50-es évek elején a nagy család iránti vágy feléledésének köszönhető, és amellett, hogy a néhány évvel később kezdődő csökkenés pedig abból adódik, hogy a nők nem akarták lekötni magukat a sok gyerekkel. Vagy egy másik példa: sokan feltételezik, hogy a fejlődő országok csak másolják az amerikaiak „rohanó tempóját”, azonban idejük növekvő értéke sokkal termékenyebben magyarázza, miért próbálnak egyre jobban gazdálkodni idejükkel. Általánosabban: azt mondják, hogy a fejlődő országokban feladják a szokásokat és a hagyományokat, mert a fiatalokat elbűvöli a nyugati életstílus; azt azonban nem ismerik fel, hogy a szokás és tradíció igen hasznos lehet egy viszonylag változatlan környezetben, de gyakran akadály egy dinamikus világban, különösen a fiatalok számára (lásd Becker és Stigler 1977[5]).

Még azok is elismerik, hogy sok nem gazdasági tényező is befolyásolja az emberi viselkedést, akik hisznek abban, hogy a közgazdasági megközelítés mindenféle cselekvésre alkalmazható. Nyilvánvaló, a preferenciákra és a termelési lehetőségekre gyakorolt hatásuk révén rengeteg matematikai, kémiai, fizikai és biológiai törvényszerűség befolyásolja a viselkedést. Az emberi test megöregszik; a népességnövekedés rátája egyenlő a születési ráta plusz a migrációs ráta mínusz a halálozási ráta; az intelligensebb szülők gyerekei okosabbak lesznek, mint a kevésbé intelligens szülők gyerekei; az embernek lélegeznie kell ahhoz, hogy életben maradjon; a hibrid palántának egészen másfajta gyümölcse lesz az egyik környezetben, mint egy másikban; arany vagy olaj csak a Föld bizonyos részein található, és nem készíthetők fából; egy szerelőszalag bizonyos fizikai törvényeknek megfelelően működik - mindez és még sok más befolyásolja a döntéseket, az emberek és javak újratermelését és a társadalmak fejlődését.

Ez azonban nem jelenti azt, hogy például a népességnövekedés rátája „nem gazdasági” abban az értelemben, hogy a születési, a migrációs és a halálozási ráta nem elemezhető a közgazdasági megközelítés segítségével; vagy azt, hogy az új hibridek alkalmazási rátája „nem gazdasági”, mert nem lehet a közgazdasági megközelítés segítségével magyarázni. Valójában nagyon hasznos következtetéseket vonhatunk le a gyerekszámra vonatkozóan, ha feltételezzük, hogy a családok stabil preferenciák alapján igyekeznek maximalizálni hasznukat a rendelkezésükre álló erőforrások és az árak korlátai között, miközben az erőforrásokat és az árakat részben meghatározza a terheesség ideje, a gyerekek képességei és sok más nem gazdasági tényező (lásd Becker 1976: 9. és 10. fejezet[3], valamint Schultz 1975[32]). Ugyanígy, az USA különböző részein a hibrid kukorica alkalmazásának rátája világosan megmagyarázható a farmerek profitmaximalizáló viselkedését feltételezve: az új hibridek nagyobb profitot hoznak, ezért korábban bevezették bizonyos területeken, ahol az időjárás, a termőföld és más fizikai tényezők kedvezőbbek voltak (lásd Grilichers 1957[13]).

Miként nagyon sok nem gazdasági tényezőt kell figyelembe venni az emberi viselkedés megértéséhez, ugyanígy szükség van a szociológusok, pszichológusok, szociobiológusok, történészek, antropológusok, politológusok, történészek, antropológusok, politológusok, jogászok és mások közreműködésére. Habár én amellett érvelek, hogy az ökonómiai megközelítés hasznos keretet biztosít valamennyi emberi cselekvés megértéséhez, nem akarom kisebbiteni más társadalomtudósok hozzájárulását, és azt sem akarom sugallni, hogy a közgazdászoké fontosabb. Például a preferenciákat, melyeket a közgazdasági megközelítés stabilnak és adottnak tekint, és amelyek meghatározzák a közgazdasági előrejelzéseket, a szociológusok és a pszichológusok elemezték, de valószínűleg a szociobiológusok (lásd Wilson 1975[39]) vizsgálták a legnagyobb sikerrel. A cselekvések megértésében és előrejelzésében nyilvánvalóan lényeges, hogyan alakultak ki a preferenciák, és hogyan zajlott le valószínűleg lassú evolúciójuk az idők során. A közgazdasági megközelítés iránti lelkesedés és annak teljes elfogadása nem csökkenti a többi társadalomtudomány értékét.

Ugyanakkor nem szeretném gyengíteni azt, amit eddig elmondtam a közgazdasági megközelítés elfogadása érdekében. Azt állítom, hogy a közgazdasági megközelítés értékes egységes elemzési keretet nyújt valamennyi emberi viselkedés megértéséhez, bár természetesen elismerem, hogy sok cselekvést még nem érthettünk meg ily módon, és hogy a

nem gazdasági tényezők, illetve más tudományterületek eszközei és megállapításai jelentősen hozzájárulnak az emberi viselkedés megértéséhez. Azaz, a közgazdasági megközelítés általános elemzési keretet nyújt, de sok fontos fogalmát és elemzési technikáját más diszciplínák adták és adják majd a jövőben is.

Érvelésem lényege, hogy az emberi viselkedés nem tagolódik osztályokra: néha maximalizáló, néha nem, néha stabil preferenciák irányítják, néha változékonyak, néha az információk optimális összegyűjtésével jár, néha nem. Inkább az a helyzet, hogy valamennyi emberi cselekvést tekinthetjük úgy, mint stabil preferenciákkal bíró, haszonmaximalizáló egyén cselekvését, aki optimális mennyiségű információt és más inputot gyűjt össze a különféle piacokon.

Ha ez az érv helyes, akkor a közgazdasági megközelítés a viselkedés megértésének olyan egységes elemzési keretét biztosítja, amelyet régóta hiába keresett Bentham, Comte, Marx és sok más gondolkodó. Az olvasó ítélje meg maga a közgazdasági megközelítés termékenységét!

BIBLIOGRÁFIA

- [1] Azzi, C. és Ehrenberg, R.. *Household allocation of time and church attendance. Journal of Political Economy* (február).. 1975.
- [2] Becker, G.S.. *The Economy of Discrimination*, 2.kiadás. 1971. University of Chicago Press. Chicago.
- [3] Becker, G.S.. *The Economic Approach to Human Behavior*. 1976. University of Chicago Press. Chicago.
- [4] Becker, G. S. és Lands, W. M.. *Essays in the Economics of Crime and Punishment*. 1974. Columbia University Press for the National Bureau of Economic Research. New York.
- [5] Becker, G. S. és Stigler, G. J.. *De gustibus non est disputandum. American Economic Review* (december). 1977.
- [6] Bentham, Jeremy. *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*. 1963. Harper. New York.
- [7] Boulding, K.. *Economic Analysis*. 1966. Harper and Row. New York.
- [8] Coase, R. H.. *The market for goods and the market for ideas. American Economic Review* (május). 1974.
- [9] Director, A.. *The parity of the economic market place. Journal of Law and Economics* (október). 1964.
- [10] Ehrlich, I.. *Capital punishment: A case of life or death. American Economic Review* (június). 1975.
- [11] Friedman, Milton. *The methodology of positive economics. Essays in Positive Economics*. 1953. Chicago University Press. Chicago.
- [12] Fuchs, V.. *The Service Economy*. 1968. Columbia University Press for the National Bureau of Economic Research. New York.
- [13] Grilichers, Z.. *Hybrid corn: an exploration in the economics of „technical change”*. *Econometria* (október). 1957.
- [14] Grossman, M.. *The economics of joint production in the household. University of Chicago: Report 7145, Center for Mathematical Studies in Business and Economics*. 1971.
- [15] Grossman, M.. *The Demand for Health: A Theoretical and Empirical Investigation*. 1972. Columbia University Press for the National Bureau of Economic Research. New York.
- [16] Hammermesh, D. és Soss, N. M.. *An economic theory of suicide. Journal of Political Economy* (január/február). 1974.
- [17] Henderson, J. M.. *The Efficiency of the Coal Industry: An Application of Linear Programming*. 1958. Harvard University Press. Cambridge, Mass..

- [18] Jancks, C.. *Inequality*. 1972. Basic Books. New York.
- [19] Keely, M. C.. *A model of marital formation: the determinants of the optimal age of first marriage and differences in age of marriage*. Doktori értekezés, University of Chicago. 1974.
- [20] Keynes, J. M.. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. 1962. Harcourt Brace and World. New York.
- [21] Marschak, J.. *Economics of Language*. *Behaviour Science* (április). 1965.
- [22] Merton, R. K.. *Social Theory and Social Structure*. 1968. Free Press. New York.
- [23] *The Sociology of Science*. 1973. University of Chicago Press. Chicago.
- [24] Michael, R. T.. *The Effect of Education on Efficiency in Consumption*. 1972. National Bureau of Economic Research. New York.
- [25] Mincer, J.. *Schooling, Experience, and Earnings*. 1974. Columbia University Press for the National Bureau of Economic Research. New York.
- [26] Nelson, P. J.. *The economic consequence of advertising*. *Journal of Business* (április). 1975.
- [27] Pigou, A. C.. *The Economics of Welfare*. 4. kiadás. 1962. St.Martin's Press. New York.
- [28] Posner, R.. *Economic Analysis of Law*. Little Brown. Boston.
- [29] Rees, A.. „Economics”. D.E. Sills. (szerk.) *International Encyclopedia of Social Sciences*. 1968. Macmillan and Free Press. New York.
- [30] Reiso, A. J.. „Sociology”. D.E. Sills. (szerk.) *International Encyclopedia of Social Sciences*. 1968. Macmillan and Free Press. New York.
- [31] Robbins, L.. *The Nature and Significance of Economic Science*. 1962. Macmillan. London.
- [32] Schultz, T. W.. *Economics of the Family*. 1975. University of Chicago Press.
- [33] Schumpeter, J.. *Human Nature in Politics*. In: *Capitalism, Socialism and Democracy*. 1950. Harper. New York.
- [34] Smith, V.. *The primitive hunter culture, Pleistocene extinction, and the rise of agriculture*. *Journal of Political Economy* (augusztus). 1975.
- [35] Stigler, G.. *The economics of information*. *Journal of Political Economy* (június). 1961.
- [36] Stigler, G.. *Smith's travels on the ship of state*. *History of Political Economy*. 1971.
- [37] Stigler, G.. *Do economists matter?* *Southern Economic Journal*. 1976.
- [38] Waters, R. H. és Brunel, B. N.. *Comparative Psychology*. D.E. Sills. (szerk.) *International Encyclopedia of Social Sciences*. 1968. Macmillan and Free Press. New York.
- [39] Wilson, E. O.. *Sociobiology*. 1975. Harvard University Press. Cambridge, Mass..

A KAPITALIZMUS TERMÉSZETE ÉS LÉTREJÖTTE ¹

Sombart, Werner

A kapitalista gazdasági rendszer

Mielőtt nyomon követném a kapitalista gazdaság keletkezését, először tisztán fogalmilag vázolom a gazdálkodási mód eszméjét, úgy, ahogy ez a kapitalista gazdasági rendszerben megjelenik.

I. Fogalom

Kapitalizmuson olyan meghatározott gazdasági rendszert értünk, ² mely a következőképp jellemezhető: *a kölcsönös gazdasági érintkezés olyan szervezete, amelyben rendszerint a népesség két különböző csoportja működik össze a piac közvetítésével: a termelési eszközök tulajdonosai, akiknek egyben a vezetés is a kezükben van (mint a gazdaság szubjektumai), valamint a kizárólag a munkaerejükkel rendelkező munkások (mint a gazdaság objektumai) - és amelyben a nyereségelv és a gazdasági racionalizmus uralkodik.*

A kapitalizmusnak tehát közös vonása a kézművességgel a kölcsönös gazdasági érintkezés szervezete, ami a személyi vagy magángazdaságot, a foglalkozásoknak az egyes gazdaságok közötti megosztását és a piacszerű kapcsolatokat foglalja magába. ³ Morfológiailag a két rendszer a termelés személyi tényezőjének az irányító és a kivitelező munkásra való szociális elkülönülésében tér el egymástól. Ezek egyidejűleg a termelési eszközök tulajdonosaiként és kizárólag a munkaerejükkel rendelkező munkásokként lépnek egymással szembe és a piac közvetítésével szükségképpen vállalniuk kell a termelési folyamatban való egyesítésüket.

A gazdaság uralkodó elvei a szükségletfedezés és a tradicionalizmus elveit felváltó nyereségelv és a gazdasági racionalitás, mely előbbiek - mint fentebb láttuk - a magángazdaság és a kézművesség lelkét adják. E gazdasági elvek lényegi vonásait már a bevezetésben megadtam; az ott elmondottakhoz kiegészítésként a következőket fűzöm.

A *nyereségelv sajátossága* abban nyilatkozik meg, hogy uralma alatt a gazdálkodásnak már nem emberek közvetlen szükséglet-kielégítése a célja, hanem kizárólag egy pénzösszeg megnövelése. Ez a célkitűzés benne rejlik a kapitalista szervezet eszméjében, a nyereség elérésének célkitűzését tehát (vagyis egy induló összeg megnövelését gazdasági tevékenység révén) a kapitalista gazdaság objektív céljaként foghatjuk fel, mellyel az egyes gazdasági szubjektumok szubjektív céltételezéseinek (még a teljesen kifejtett kapitalista gazdaság körülményei közepette) sem kell szükségszerűen egybeesnie. ⁴

A gazdasági racionalizmus, azaz minden cselekvésnek a lehető legnagyobb célszerűségekre való alapvető beállítása háromféleképpen nyilvánul meg:

1. a gazdasági vezetés tervszerűségében
2. szűkebb értelemben vett célszerűségben,

¹In: W.Sombart: *Der Moderne Kapitalismus* I. 1. München-Leipzig, 1924. 319333. old. (Fordította.: Kerékgyártó Béla).

²Lásd *Der Moderne Kapitalismus* 3. fejezet.

³E fejezet kiegészítésül szolgál *Grundrisses der Sozialökonomik* című munkám negyedik kötetében található fejtegetésem, ahol valamennyi, itt csak főbb vonásaiban jelzett gondolatot részletesen kifejtek.

⁴Ezeket a bonyolult, a közönséges értelem számára nem látható összefüggéseket feltártam a fenti pontban megnevezett helyen. Szintén ott találja meg az olvasó a gazdasági orientálódásnak azokat a szerzés eszméjében bennrejlő fejlődési formáit, melyek csak a kifejtett kapitalista gazdaság megértése szempontjából válnak szükségessé.

3. a kiszámíthatóságban.

A tervszerűség a messzire tekintő tervek szerinti gazdálkodás elemét viszi a kapitalista gazdasági rendszerbe; a célszerűség gondoskodik az eszközök helyes megválasztásáról, a kiszámíthatóság pedig minden egyes gazdasági jelenség egzakt számszerű kalkulálásáról és regisztrálásáról, valamint egy értelmesen rendezett elszámolási rendszerben történő összefoglalásáról.

II. A kapitalista vállalkozás

A kapitalista gazdasági rendszer gazdálkodási formája a kapitalista vállalkozás, amely absztrakt egységet képez: ezt hívjuk üzletnek. Célja: nyereség elérése. E cél elérésének sajátos eszköze pénzben kifejezhető teljesítményekre és viszontteljesítményekre vonatkozó szerződések kötése. A kapitalista vállalkozás keretein belül minden technikai problémának a szerződéskötésben kell feloldódnia, ennek előnyös kialakítására irányul a kapitalista vállalkozó minden igyekeve. Akár munkateljesítményeket cserélnek dologi javakra, akár dologi javakat dologi javakra, mindig az a fontos, hogy a kapitalista vállalkozó kezében végső soron visszamaradjon az a csereértékből származó többlet (pénz), melynek megszerzésére egész tevékenysége be van állítva. Ezáltal a gazdaság valamennyi folyamata elveszíti minőségi jellegét, és tisztán pénzben kifejezhető és kifejezett mennyiségekké válik.

A kapitalista vállalkozás *különböző* formákat mutat, melyeket a következőképpen csoportosíthatunk:

1. *a vállalkozáson belül elvégzett tevékenység tartalma szerint:*

- a. dologi javak előállítására szolgáló vállalkozások;
- b. dologi javak közvetítésére szolgáló vállalkozások;
- c. szolgáltatásokat kínáló vállalkozások;
- d. élvezeti javak előállítását végző vállalkozások;
- e. hitel nyújtására vagy közvetítésére szolgáló vállalkozások;
- f. a fenti tartalmakat különféleképpen kombináló vállalkozások.

2. *a vállalkozói tőke képződése szerint:*

- a. egyedi, egyes személyek vagyonán alapuló vállalkozások;
- b. kollektív, több személy tőkéjét egyesítő vállalkozások.

3. *a vállalkozónak a munkához való viszonya alapján:*

Míthogy a következő könyv egyik fő feladata annak megmutatása lesz, hogyan épül ki történelmileg a pénzt-adó és a munkás laza, alkalmi kapcsolódásaiból a kapitalista vállalkozás mint munkaszervezet, ezért, az ismételéseket kerülendő, ott fogom tárgyalni a vállalkozónak a munkához való viszonyának különböző elméleti lehetőségeit, ahol kifejtem a különböző munkaszervezetek empirikus kezelési módját.

4. *a vállalkozónak a nyilvános hatalomhoz való viszonyát tekintve:*

- a. szabad, a nyilvános hatalomtól teljesen független vállalkozások;
- b. kötött, a nyilvános hatalommal valamilyen közvetlen függőségben álló vállalkozások. Különleges eset: a vegyes-nyilvános vállalkozások.

III. A kapitalista vállalkozás funkciói ⁵

1. Szervezői

Minthogy a vállalkozó által végzett munka mindig más emberek közreműködését is igényli, vagyis a vállalkozónak akarata szolgálatába kell állítania más embereket, hogy vele együttműködjenek, ezért a vállalkozónak mindenekelőtt szervezőnek kell lennie.

Szervezni annyit jelent, mint sok ember szerencsés, sikeres tevékenységében egyesíteni, embereket és dolgokat úgy diszponálni, hogy az elérni kívánt hatások megvalósulása minél kevesebb akadályba ütközzön. S egy nagyon is sokoldalú képességet és cselekvést feltételez. Először is annak, aki szervezni akar, rendelkeznie kell azzal a képességgel, hogy az embereket meg tudja ítélni teljesítőképességük szempontjából, tehát egy nagy tömegből ki kell tudnia választani az egy meghatározott célból alkalmas embereket. Ezenkívül rendelkeznie kell azzal a tehetséggel, hogy maga helyett dolgoztassa őket, mégpedig úgy, hogy minden ember a megfelelő helyre kerüljön, ahol maximális teljesítményt nyújt, és mindenkit mindig úgy ösztönözni, hogy a tevékenység teljesítőképességüknek megfelelő legnagyobb mértékét valóban nyújtsák is. Végül a vállalkozónak kell arról gondoskodnia, hogy a közös munkára egyesült emberek valóban teljesítőképes egészé álljanak össze, hogy az egyes résztvevőknek a munkafolyamatban való mellé-, fölé- vagy alárendelése jól rendezett legyen, és hogy tevékenységeik egymásutánja helyesen kapcsolódjon egymásba: „az erők térbeli sűrítése”, „az erők időbeli egyesítése”, ahogy ezt *Clausewitz* a hadvezértől megkívánja.

2. kereskedői (händlerische)

A vállalkozónak az emberekkel kötött kapcsolatai ezen kívül még mást is tartalmaznak, mint amit a „szervezés”-fogalommal leírtunk. Ezt megelőzően magának kell toborozni az embereket, s aztán a folyvást idegen embereket céljai szolgálatába állítania úgy, hogy nem egyszerűen a kényszer eszközeivel készteti őket bizonyos cselekvések elvégzésére vagy elhagyására: e célból „*tárgyalnia*” („*verhandeln*”) kell, párbeszédet folytatni egy másik emberrel, hogy érveinek elfogadtatásával, illetve az ellenérvek cáfolatával egy meghatározott javaslat elfogadására, egy meghatározott cselekvés elvégzésére vagy mellőzésére készítse. A tárgyalás szellemi fegyverekkel vívott küzdelmet jelent.

A vállalkozónak tehát jó *tárgyalófélnak, ügynöknek, kereskedőnek* (Verhandler, Unterhändler, Handler) kell lennie, ahogy nyelvünkben kifejezzük. A kereskedő szűkebb értelemben, vagyis a gazdasági ügyekben tárgyaló fél, csak egyike ama sok megjelenésformának, melyekben a tárgyaló fellép.

A feladat mindig az, hogy a vásárlókat (vagy az eladókat) meg kell győzni a szerződéskötés előnyösségéről. Az eladó ideálját az jelenti, ha az egész lakosság semmi mást nem tekint olyan fontosnak, mint hogy megvásárolja az általa épp feldicsért árucikket. Ha az embertömegeken pánik lesz úrrá, hogy nem tudnak valamihez időben hozzájutni, (mint ahogy ez az értékpapírok piacán a lázas izgatottság időszakában történik).

Felkelteni az érdeklődést, elnyerni a bizalmat, vásárlókedvet ébresztetni: ebben összponstosul a jól boldoguló kereskedő működése. Közömbös, hogy hogyan éri el mindezt. A lényeges, hogy nem külső, csak belső kényszerítőeszközökről van szó, hogy a partner nem akarata ellenére, hanem saját elhatározásából vállalja az egyezséget. A szuggesztio a kereskedő hatóeszköze. Ám a belső kényszerítő eszközöknek sok fajtája van.

3. kalkulatív-gazdálkodó

A fent nevezett funkciók mindenfajta vállalkozáshoz hozzátartoznak, de a kapitalista vállalkozó sajátos funkciója a számítások (kalkuláció) elvégzése. Minthogy tevékenysége a szerződéskötésben pénzre átszámított teljesítményekben és ellenteljesítményekben közvetítődik, így minden szerződés tartalmát nyomban le kell tudnia fordítani egy olyan pénzösszegre, melynek egy sor bevétel és kiadás után végül is aktívzaldót kell eredményeznie: ezt a funkciót nevezzük

⁵Részletesen lásd *Der Bourgeois* c. könyvemben 70. skk. o. Vö. még az 1. kiadás 197. skk. o.

számításnak. Ahol a számítás ismeretlen nagyságokkal történik, ott spekulációról beszélünk. A vállalkozónak ugyanakkor jó gazdálkodónak kell lennie, minthogy a kapitalista vállalkozás legfelsőbb célja csak gondos takarékoskodással érhető el.

IV. A tőke és értékesülése

A kapitalista vállalkozás dologi alapjául szolgáló csereértékösszeg a tőke, mely pénzformában indul és végződik, a köztes folyamatban pedig változva a termelési eszköz vagy az áru formáját ölti.

Termelési időnek azt nevezzük, ami alatt a tőke a termelés szférájában, átfutási időnek pedig, amíg a körfolyamatban tartózkodik. A forgalmi idő a termelési és az átfutási idő összege. Dologi tőkének a termelési eszközök vásárlására, személyi tőkének pedig a munkaerő vásárlására fordított tőkét nevezzük. Ez a fontos megkülönböztetés kiegészíti a rögzített vagy álló tőkére és a forgó, vagy átfutó tőkére való szokásos felosztást.⁶

A kapitalista gazdaság célja tehát a vállalkozásba fektetett tőke „értékesülése”, vagyis többlettel (nyereség, profit) való újratermelése. Egy megadott tőkés profitjának növelésére viszont a következő lehetőségek adódnak:

I. Ha az egyes termék nyereséghányadosa adott, akkor a profit nagyságát az egy adott időszakon belül előállított termékegységek mennyisége határozza meg: ezt növeli a termelési folyamat meggyorsítása (intenzifikálása), kapitalista módon kifejezve: a tőke forgásának felgyorsulása.

II. Ha adott az egy meghatározott időn belül előállítható javak mennyisége, akkor a profit nagyságát az egyes termék nyereséghányadosa dönti el. Ez az eladási ár és a költségek különbözete, a törekvés tehát e különbség növelésére irányul, ami kétféle módon érhető el:

1. Az eladási árak növelésével, aminek határt szab a konkurensok alulkínálásának kényszerűsége. Ebből a tőke antinómiája adódik: egyszerre a lehető legdrágábban és a lehető legolcsóbban eladni. Eme antinómia feloldásának kísérlete a konkurencia mesterséges kikapcsolása, akár törvényes úton (a monopolizálás, privilegizálás), akár a kölcsönös megegyezés útján: az ármegegyezések, kartellek létrehozásának stb. tendenciája. Ha az árak nem növelhetők, akkor a profitnövelés végső eszközeként.

2. *a költségek csökkentése marad.* Ez elérhető:

a. a termelés olcsóbbá tételével, vagyis azáltal, hogy a termelékenység növelésével azonos ráfordítás mellett több terméket állítanak elő. A termelékenység növelését eredményezi

- a munkafolyamat (az üzemi szervezet) tökéletesítése,
- a technika tökéletesítése;

b. A termelés tényezőinek olcsóbbá tételével, vagyis azáltal, hogy ugyanolyan mennyiségű terméket kisebb ráfordítással állítanak elő, anélkül, hogy a termelékenység egyidejűleg növekedne, tehát pusztán olyan megtakarítások révén, melyeket a termelési tényezők előteremtésének kiadásaiiban tesznek és pedig

- *a termelés dologi* tényezőiben: előnyös beszerzés, gondos tárolás stb., a hulladékok értékesítése stb. révén.
- az azonos munkateljesítmény ellenértékének csökkentése révén (bérleszorítás, olcsóbb munkaerő - gyermekek, asszonyok - foglalkoztatása),
- a munkateljesítmény fokozása hasonló ellenérték mellett, akár a munka extenziválásával (szigorúbb felügyelet, akkordbér stb.)

⁶Részletesebben az 1. kiadás 1. kötetében. 204. skk. o.

V. A kapitalista gazdaság feltételei

Mint a gazdálkodás minden sajátos formája, a kapitalizmus is meghatározott, akár a gazdálkodó emberben, akár a környezetben rejlő feltételek teljesítéséhez kapcsolódik. Ennek megállapítására két utunk van: felsorolhatjuk mindazokat a körülményeket, melyek minden kapitalizmus létezésének elvileg előfeltételeit alkotják. Ezt az utat jártam ebben a könyvben a kézművesség bemutatásában (lásd. 13. fejezet) a kapitalizmusra vonatkozóan pedig a *Grundrisses der Sozialökonomik*-beli értekezésemben. Vagy megállapíthatjuk azokat az eseményeket, melyek megjelenése lehetővé tette és mozgásba hozta a kapitalizmus egy történelmi jelenségformáját, a „modern” kapitalizmust. Ez az az út, amelyen itt járnunk kell. Hisz emlékezzünk vissza e munka alapjellegére: azt a feladatot tűztük ki célul, hogy bemutadjuk a mi korunkra és a mi népeinkre jellemző kapitalista gazdálkodási mód létrejöttét és kibontakozását. Most tehát annak nyomon követése a feladatunk; hogy hogyan jött létre az európai középkor számunkra ismert gazdasági formáinak lassú átalakulásával a modern kapitalizmus. S e kötetben épp annak kimutatását tűztük ki fő feladatként, hogy hogyan teljesültek a keletkezés szempontjából elengedhetetlen előfeltételek. A sajátos, történelmileg szorosan behatárolt kérdésfeltevés tehát így néz ki: miután az európai népek gazdasága a középkor folyamán feudális-kézműszerű jelleget öltött, amelyet tehát adottnak tételezünk, s miután az új szellem kivajúdta magából a kapitalizmus akarását: mely körülmények találkozása tette lehetővé, hogy ama szándék eljutott a céljához. Erről összefüggéseiben, bővebben kell szólnunk.

A kapitalizmus létrejötte

I. A hajtóerők

A kapitalizmus az európai lélek mély alapzatából nőtt ki.

Ugyanaz a szellem teremti meg az új gazdasági életet is, mint amiből az új állam és az új vallás, az új tudomány és az új technika született. Tudjuk, az evilági világiasság szelleme ez, mely irdatlan erővel rombolja szét a régi természeti képződményeket, a régi kötöttségeket, régi korlátokat, ugyanakkor megvan az ereje új életformák, művészi és mesterséges célképződmények újraformálásához. Ez az a szellem, mely a középkor vége óta az embereket kiszakítja a csendes, szervesen növekvő szeretet- és közösségi kapcsolatokból és a nyughatatlan önkeresés és önmeghatározás pályájára sodorja.

Először néhány kivételes egyéniségben vert gyökeret s üzte ki őket a nyugalmat szerető, kényelmes társak tömegéből, majd mind szélesebb köröket érintett, élenkített meg, hozott mozgásba.

Faust szelleme ez: a nyugtalanság, a nyughatatlanság szelleme, mely az emberek lelkét meglepi, „Távolba üzi őt a nyugtalanság”. Ha végtelenbe törésnek nevezik azt, amit itt működni látunk, igazuk van, mert a cél a határtalanba helyeződik, mert a szerves kötöttségek minden természeti mértéket elégtelennek, szűkösnek érzik az előrenyomuló újjal szemben. Ha hatalmi törekvésnek nevezik, akkor sem mondanak rosszat, mert a legmélyebb szinten, ahová megismerésünk nem képes hatolni, ott buzog az erős egyéneknek ez a leírhatatlan törekvése önmaguk érvényesítésére, önmaga minden hatalommal szembeni dacos fenntartására arra, hogy a többieket akarata és tetteik alá vessék - ezt nevezhetjük a hatalom akarásának. Ha vállalkozói törekvésnek nevezik, akkor ez bizonyos helyénvaló mindenütt, ahol a hatalom akarása a közös mű létrehozásához mások közreműködéséért folyamodik. A „vállalkozók” azok, akik meghódítják maguknak a világot, a munkálkodók, az életrevalók, a nem-visszahúzódkók, nem-élvezők, nem-életidegenek, nem-világtagadók.

Tudjuk: az emberi élet minden területén uralomra küzdi magát ez az új „vállalkozó” szellem. Mindenek előtt az államban: célja itt a hódítás, az uralkodás. De éppilyen aktívvá válik a vallásban, az egyházban; ahol fel- és kiszabadítani akar; a tudományban nem akarja túrni a talányokat; a technikában találmányokra törekszik; a föld felszínén felfedezések izgatják.

Ugyanez a szellem kezdi uralni a gazdasági életet is. Áttöri a nyugalmas elégtelenségre felépített, magát egyensúlyban tartó, statikus, feudális kézmű jellegű, szükségletre termelő gazdaságot, s az embert beüzi a szerzésre alapozott gazdaság forgatagába. A hódítás itt a szerzést jelenti, az anyagi törekvés területén: egy pénzösszeg megnövelését. És sehol sem talál a végtelenbe törekvés, a hatalmi törekvés belső természetéből következően olyan alkalmas területet a ténykedésre mint a pénz hajhászásában, ebben a teljességgel absztrakt, minden szerves-természeti korlátozottságtól megszabadított értékszimbólumban, melynek birtoklása mindinkább hatalmi szimbólummá is válik.

Más helyen részletesen szoltam róla, hogyan váj magának csatornát az arany és a pénz vágya, először és hosszú ideig a gazdasági életen kívül, és hogyan vezet egy sor olyan jelenséghez, melyeknek semmi köze sincs a gazdasági élethez, mivel az emberek a pénzt vagy az aranyat eleinte a normális gazdasági ténykedésen kívül vélik megszerezhetőnek. Ezek a középkor utolsó és az újkor első századaira jellemző tömegjelenségek

- a. a rablólovagság,
- b. a kincskeresés,
- c. alkímia,
- d. nagy tervek kovácsolása,
- e. az uzsorakamat.

Később azonban a hódításnak ez a szelleme betör a gazdasági életbe is, és ezzel megjelenik a kapitalizmus; az a gazdasági rendszer, mely csodálatos művésziességgel a tevékenykedés különösen termékeny mezejét nyitja meg a létfenntartás mindennapi gondja területén is, vagy főképp ott, a végtelenre törekvésnek, a hatalom akarásának, a vállalkozói szellemnek. A kapitalista gazdálkodási mód ama sajátosságánál fogva alkalmas erre, hogy uralma alatt valamennyi célkitűzés tengelyében nem az élő személyiség áll a maga természetes szükségleteivel, hanem egy elvontság: a tőke. A célnak ebben az elvontságában rejlik korlátozatlansága. Valamennyi cél konkrétságának legyőzésében áll korlátozottságának meghaladása.

A hatalmi és a szervezési törekvések itt már átjárják egymást: a kapitalista vállalkozó - mert így hívjuk a gazdaság új szubjektumait - hatalomra törekszik, hogy szerezzen, és szerezni akar a hatalom érdekében. Csak az szerezhet, akinek hatalma van, s aki szerez, növeli hatalmát. Meg fogjuk látni, hogy ennek során, a fejlődés folyamán eltolódás következik be a hatalom fogalmában. Ennek következtében megváltoznak a vállalkozói típusok is, a csel és a rábeszélés hatalmi eszközei fokozatosan kiszorítják az erőszak hatalmi eszközeit, mindinkább a kereskedői adottságok döntenek a vállalkozóként való érvényesülésről a gazdasági életben.

De a kapitalizmus nemcsak ebből a végtelenbe törekvésből, hatalmi vágyból, vállalkozói szellemből született. Mindezzel egy másik szellem is párosult, mely az újkor gazdasági életének biztos rendet, számszerű egzakttságot, rideg cél-meghatározottságot nyújtott: a polgári szellem, amely persze a kapitalista gazdaság körén kívül is hatékony lehet, és az is volt évszázadokon keresztül a gazdaság városi szubjektumai, a hivatásos kereskedők és kézművesek rétegeiben.

Fia a vállalkozói szellem a hódításra, szerzésre törekszik, akkor a polgári szellem a rendre és a megtartásra. Egy sor olyan erényben jelentkezik, melynek mindegyike egybecseng abban a vonatkozásban, hogy az a magatartás számít erkölcsileg jónak, amely egy jól rendezett kapitalista háztartásról kezeskedik. Ezért a polgárt díszítő tulajdonságok elsősorban a szorgalom, a mértékletesség, a takarékoság, a gazdaságosság, a szerződések megtartása. *A vállalkozói és a polgári szellemből egy egységes egészzé össze tevődött lelki beállítottságot nevezzük kapitalista szellemnek.* Ez teremtette meg a kapitalizmust.

A „kapitalista szellem” problémáját részletesen és minden oldalról megtárgyaltam A burzsoá című könyvemben, mely 1913-ban jelent meg, s „A modern gazdasági ember kortörténetéhez” alcímet viselte. Ezért itt *ehhez a könyvhöz kapcsolódva*, csak nagyon röviden vázoltam a kapitalista szellem mibenlétét, s az ismétlés elkerülése végett e helyen teljesen lemondok a *bevezetésről*, melynek említett könyvem nagy részét szenteltem. Szintén az ottani fejtegetésekhez utasítom azt az olvasót, aki az iránt érdeklődik, hogy vajon a „szellem” „nemzi”-e a „gazdasági életet” vagy megfordítva. Egyébként persze mindazt, amit ott e probléma megoldására felhoztam, nagyon is bővítésre és elmélyítésre szorulónak tartom, különösen metafizikai oldalról, de ezt a munkát nem akarom épp e téma terjedelme tárgyalásával megterhelni, erre más alkalommal kívánok visszatérni.

II. A modern kapitalizmus történelmi felépítése

Történelmet írni annyit jelent, mint felmutatni, milyen utakon közelít a népszellem célja felé, mi az ami törekvésében támogatja és mi az ami gátolja. Másként kifejezve: azt kell megmutatni, milyen mértékben és mely eszközök révén valósul meg az egy nép vagy népcsoport alapzatául szolgáló eszme. A gazdaságtörténetre és sajátos feladatunkra alkalmazva: a

modern kapitalizmus történelmét megírni annak megrajzolását jelenti, hogy hogyan vált valósággá évszázadok folyamán a kapitalista gazdasági rendszer eszméje, hogyan fejlődött ki az új szellemből az európai népek gazdagon szétágazódott gazdasági élete.

Képletesen szólva (ami ezen alszakasz címéhez is az ötletet adta): a modern kapitalizmus „felépítését” akarjuk megragadni. Ebből a célból egy ismeretlen építőmester működését tételezzük fel, akinek az „építési terve” azonban számunkra nagyon is jól ismert, hiszen megnyilvánul a törekvő emberek lelki alkatában, s most azt követjük nyomon, milyen részekből állítja össze az építményét. Magát az építményt csak e mű következő könyvében látjuk majd felmagasodni. Itt egyelőre csak az „alapokkal” valamint az építőanyagokkal és az építőmunkásokkal ismerkedünk meg.

Az olvasó egy, a tartalomjegyzékre vetett pillantással meggyőződhet arról, hogy mely jelenségekre fektetem a döntő súlyt a modern gazdasági élet genetikus szemléletében. Hogy helyesen választottam-e, magától értetődően csak e mű tanulmányozása mutatja meg. Szeretném ezt az olvasónak azzal megkönnyíteni, hogy áttekintést adok a sokrétű anyagról úgy, hogy felmutatom azokat az összefüggéseket, melyeket a történelmi működés hatóerői és azon különböző területek között látok, amelyek a következő hét fejezet tárgyát alkotják; tehát ezek egymás közötti, illetve a köztük és a kapitalista gazdaság közötti összefüggéseket.

Az egyik helyen azt mondom: „kezdetben volt a hadsereg”, s ezzel azt szeretném kifejezni, hogy a modern hadseregekben látom azt az első és legfontosabb eszközt, melyet az új szellem kovácsol műve kivitelezésére. A hadseregre támaszkodva jön létre az *állam* (2. szakasz), az új szellemnek ez az első befejezett képződménye. Az államban és az állam révén válik a szellem elsősorban hatékonyvá. A természeti erők uralom alá hajtása érdekében törekszik aztán a technika (3. szakasz) átalakítására és a pénz valamint a hatalom után a természetében gyökerező törekvés vezeti el a nemesfém-telepekhez (4. szakasz), melyeket kizsákmányol.

Ezen a három területen mutatkozik meg az új szellem tevékenységének önállósága, s az egyik törekvés nem vezethető le maradéktalanul a másiktól. Látható viszont, hogy a három terület a legszorosabb kölcsönhatásban áll egymással. Főként az államérdek az, amely a hadseregek ütőképességének növelésére a technika szakadatlanfejlesztésére törekszik, ez az, amely a nemesfémkészletek növelését tekinti a politika legfontosabb céljának és ezért a nemesfémtermelés növelését szorgalmazza. De ha a technikai haladás és a nemesfémtermelés az állam által bonyolított folyamatok, másrészt viszont épp annyira az állami fejlődés feltételeit jelentik: nagyolvasztók nélkül nincsenek ágyúk és így modern hadseregek, iránytű és asztrolábium nélkül nem képzelhető el Amerika felfedezése és koloniális birodalmak születése. Az amerikai gazdag ezüst-lelőhelyek és aranymezők feltárása nélkül nincs modern adórendszer, államkölcsön, hadsereg, foglalkozásszerű hivatalnokság, egyszóval modern állam. De a technika és a nemesfémtermelés is a legszorosabb kölcsönhatás viszonyában állnak egymással: szivattyú nélkül, amalgámos eljárás nélkül, a pénzverés területén tett előrelépések nélkül nincs modern pénzrendszer. És megfordítva: az aranyláz nélkül közel sem lett volna olyan gyors a fejlődés a technika területén.

Az állam, a technikai és a nemesfémtermelés egyaránt a kapitalista fejlődés alapfeltételei: melyek közös alapzata az új szellem alkotórészeként mindenütt a kapitalizmus akarása. Eme alapfeltételek befolyását külön-külön is megvizsgálhatjuk:

Az *állam* főként a hadsereg révén, nagy piacot teremt a kapitalizmus számára, a gazdasági életet a rend és a fegyelem szellemével hatja át. Egyházpolitikája révén létrehozza az eretneket és - amennyiben vallási okokból vált ki elvándorlásokat - az „idegent”: két, a kapitalizmus felépítésében nélkülözhetetlen elemet. A messzeségbe törekszik, meghódítja a kolóniákat, és a rabszolgaság segítségével létrehozza az első kapitalista nagyüzemeket. Tudatos politikai beavatkozásával ápolja és támogatja a kapitalista érdekeket.

Csak a *technika* teszi lehetővé (és szükségessé) a nagybani termelést és áruszállítást; teremti meg új eljárásokkal az olyan új iparok lehetőségét, melyek a kapitalista szervezet keretében jönnek létre.

A *nemesfémek* sokféle módon befolyásolják a gazdasági életet és bőségük folytán önmagukban is csodát tesznek: a piacot a kapitalista fejlődést elősegítő irányban alakítják, fokozzák a kapitalista szellemet, amennyiben erősítik a szerzési ösztönt és tökéletesítik a számszerűsödést.

Így hatnak az állam, a technika és a nemesfémek közvetlenül a kapitalizmusra. A kapitalista fejlődést elősegítő hatásuk azonban még jelentősebb mértékű közvetve, amennyiben ugyanis fejlődés más fontos feltételeinek egész sorát juttatják beteljesüléshez.

Összhatásukban ők teszik lehetővé a *polgári vagyon keletkezését* (5. szakasz), mely azonban a kapitalizmus szükséges előfeltétele. Ez könnyíti meg ugyanis az egyik oldalon a tőkék képződését, másrészt olyan kiadási alapot hoz létre, mely a *javak szükségletének* újra formálásával fontos szerepet játszik. Csak ez teremti meg a kapitalizmus számára szükséges nagybani áruértékesítést. Ez az újjáformálás azonban megint csak a három alaperő, az állam, a technika és a nemesfém-termelés műve, melyek részben közvetlenül (az udvarok luxusszükséglete, a hadsereg szükséglete, hajók iránti kereslet, gyarmati szükséglet), részben a polgári gazdaság mint közvetítő tag révén (az újjgazdagok luxusszükséglete) fejtik ki hatásukat.

A *munkaerő előteremtése* (7. szakasz) a technika hatására nagyjából az állam közvetítésével, közvetlen vagy közvetett utakon történik. A *vállalkozók rétegében* - melynek eredetét külön feltárjuk (8. szakasz) - azok az erők mobilizálódnak, melyeknek az a rendeltetése, hogy az egyenként elemzett elemek mindegyikét a kapitalista gazdaság kozmoszában egységbe fűzze. Hatóerőt jelentenek, mégpedig különbözőképpen, saját eredetük szerint. Másrészt viszont hatnak rájuk és feltételüket jelentik az e könyvben felsorolt körülmények: az állam befolyásolja összetételüket, amennyiben köréből az új gazdasági formák számos vezetője kerül ki, amennyiben szubjektumok fontos típusait hozza létre. A polgári gazdaság hatása, hogy nem-polgári körökben vonzerőt kelt a szerzésre irányuló vállalkozói lét iránt, hogy sok esetben épp általa jön létre a vállalkozói tevékenység tárgyi lehetősége.

Mindezt részleteiben megmutatni: ez jelenti e könyv feladatát.

Még egy korlátozó megjegyzést kell előrebocsátanom a történelmi bemutatás előtt: e könyv következő két fejezetében a kapitalista gazdaság azon előfeltételeit mutatjuk meg, melyek a kapitalista gazdaság kibontakozását lehetővé tették a kezdetektől a kora kapitalista korszak végéig. Mint később megmutatjuk, más feltételeknek is teljesülniük kellett ahhoz, hogy a kapitalizmus kifejlett korszakába lépjen. Amíg nem teljesültek, tehát kb. a 18. század második feléig, a kapitalista fejlődés „gátolt” volt. Hogy mik voltak ezek a „gátlások”, a maguk helyén majd szólnunk kell róluk.

Először tehát hosszas belső utánélésben tudatunkba kell idézni és megfoghatóvá tenni azoknak a zavarba ejtő és egymást sokszorososan keresztező tényeknek a hallatlan gazdagságát, melyek összetalálkozása a kapitalizmust egyáltalán lehetővé tette. Minden eseménynek és adottságnak állandóan arra az egy pontra koncentrálása, hogy *mit jelentenek ezek a kapitalizmus fejlődése szempontjából*, tesz képessé bennünket arra, hogy az előttünk tornyosuló hatalmas anyagon úrrá legyünk.

A GAZDASÁGI FEJLŐDÉS FOKOZATAI ¹

Bücher, Karl

Köztudott, hogy a mai ember folytonosan változó módon elégíti ki nagyszámú szükségleteit. Azoknak az intézményeknek jó részét, melyek ebből a szempontból ma számunkra fontosak, s csodálatunkra tarthatnak igényt, nagyszüleink még nem is ismerték, unokáink viszont bizonyára fogyatékosnak találják majd egyiküket vagy másikukat.

A népgazdaság azon tevékenységek, intézmények és folyamatok összessége, melyeket egy egész nép szükségleteinek kielégítése hív életre. Maga a népgazdaság sok egyéni gazdaságra oszlik, melyeket a forgalom köt össze, s amelyek - mivel mindegyik elvégez bizonyos feladatokat a többi számára is, valamint egyes feladatokat a maga számára a többivel végeztet - sokoldalúan függnek egymástól.

A mindenoldalú egymásrautaltság e kiépült rendszereként a népgazdaság az egész eddigi kulturális fejlődés eredménye; éppúgy alá van vetve a változásnak, mint bármelyik elkülönült gazdaság, legyen az magán- vagy közös gazdaság, s szolgáljon közvetlenül nagyobb vagy kisebb létszámú embercsoportot. A népgazdasági jelenségek is kulturális-történeti jelenségek. Aki tudományos céllal fogalmi meghatározásukon, s törvényszerű lefolyásuk magyarázatán dolgozik, tisztában kell legyen azzal, hogy lényegi ismerveik és mozgástörvényeik nem abszolút természetűek, azaz nem érvényesek minden korra és minden kulturális állapotra.

Ezért a feladat, mely elé a népgazdaság állítja a tudományt, egyelőre nyilván a következő: ismerje és magyarázza meg azt, ami *van*. De a tudomány nem elégszik meg a gazdasági folyamatok pusztán dinamikus kezelésével, hanem genetikus levezetésük lehetőségét is kutatnia kell. Egy történelmi-kulturális helyzet tökéletes megértéséig csak akkor jutottunk el, ha tudjuk, hogyan keletkezett, így nem zárkozhatunk el attól sem, hogy megvizsgáljuk, milyen fejlődési fázisokon haladt át a kultúrnépek gazdasága, mielőtt a mai népgazdaság formáját öltötte, s milyen átalakuláson mentek át közben az egyes gazdasági jelenségek. A feladat e második feléhez az európai kultúrnépek gazdaságtörténetének kell anyagot szállítania, mivel csupán e népekről állítható, hogy a történetkutatás által kielégítően feltárt, s erőszakos külső megzavarásoktól többé-kevésbé mentes fejlődési utat követtek, ami persze nem jelenti azt, hogy e fejlődés állandóan emelkedő vonalban, törések, visszaesések nélkül zajlott volna.

Az első kérdés, amelyet egy, valamely távoli, múltbeli korszakban élt nép gazdaságát megérteni vágyó nemzetgazdász fel kell, hogy tegyen, a következő: vajon népgazdaság volt-e az a gazdaság; vajon jelenségvilága azonos lényegű-e mai forgalmi gazdaságunkéval, vagy lényegesen különbözik attól? Csakhogy erre a kérdésre csak akkor tudunk felelni, ha nem vagyunk restek a múlt gazdasági jelenségeit a fogalmi felbontás, a pszichológia-izoláló dedukció ugyanazon eszközeivel megvizsgálni, mint amelyeket a régi „absztrakt” nemzetgazdaságtan mesterei oly ragyogóan alkalmaztak a jelenkori gazdaság vizsgálatában.

Nem lehet nem felróni az újabb „történeti” iskolának, hogy ahelyett, hogy ilyesfajta vizsgálatok segítségével a korábbi gazdasági korszakok lényegéig hatolt volna, a modern népgazdaság jelenségeiből elvonatkoztatott, megszokott kategóriákat szinte látatlanban viszi át múltbeli körülményekre, vagy hogy addig-addig gyúrta-gyömöszölte a forgalmi-gazdasági fogalmakat, míg jól-rosszul alkalmazhatónak nem tűntek minden gazdasági korszakra. Nem kétséges, hogy ezzel sokszorosan elzárja a szóban forgó történeti jelenségek feltáráshoz vezető utat. Így a tömegével napvilágra kerülő gazdaságtörténeti anyag jórészt holt kincs marad, mely egyelőre hiába várja a tudományos hasznosítást.

Mindez főképpen akkor válik szembetűnővé, ha megfigyeljük, milyen módon szokták jellemezni a kultúrnépek jelenlegi gazdálkodási módja és a múltbeli korok vagy a kezdetleges kultúrájú népek gazdasága közötti különbségeket. Ez úgynevezett fejlődési fokok kijelölésével történik, melyekben címszavakban összefoglalják a gazdaságtörténeti fejlődésút alapvonásait.

Ilyen „gazdasági fokok” kijelölése a legnélkülözhetetlenebb módszertani segédeszközök egyike. Hisz a gazdaságtörténeti kutatási eredmények csupán ezen az egyetlen módon szolgálhatják a gazdaságelméletet. Csakhogy e fejlődési fokokat nem szabad összekeverni azokkal az időszakokkal, amelyek szerint a történész rendezi anyagát. A történész egy „időszak”

¹In: K. Bücher: *Die Entstehung der Volkswirtschaft*. Tübingen, 1926. 83-92. és 150-160. old. (Fordította: Greskovits Béla.)

egyetlen fontos eseményét sem mulaszthatja el elmondani, míg a teoretikus fokozatai csupán a normálisra kell, hogy figyelemmel legyenek, a véletlenszerűt azonban bizvást elhagyhatják. A lassú, többnyire évszázadokon át húzódó átalakulásban, mely minden gazdasági jelenségre és minden intézményre kiterjed, bizonyára előfordul, hogy egy helyütt gyorsan előresiet a fejlődés, másutt pedig rest módon visszamarad. A történész számára épp az ilyen, normálistól eltérő jelenségek tűnhetnek különös fontosságúaknak. Ám a teoretikusnak az a teendője, hogy fő fokozatai vonatkozásában megragadja az összfejlődést, figyelmen kívül kell viszont hagynia az úgynevezett periódusokat, melyekben minden jelenség mozgásban van. Csak a fejlődés által elért állapotokkal kell foglalkoznia. Bennük lelheti meg a fejlődés törvényeit.

Minden ilyen irányú régebbi kísérlet közös fogyatékosága, hogy nem vezetnek el a dolgok lényegéig, hanem megállnak a felszínen.

Legismertebb az az először *Friedrich List* által felállított fokozatsor, mely a termelés fő irányából indul ki. Ez öt periódust különböztet meg, melyeken a gazdasági normálállapotig egymás után át kellett, hogy haladják a mérsékelt égövi népek fejlődése: 1. a vadászat szakaszát; 2. a pásztorkodás szakaszát; 3. a földművelés szakaszát; 4. a mezőgazdasági-manufakturális szakaszt és 5. a mezőgazdasági-manufakturális-kereskedelmi szakaszt. Egy másik, *Bruno Hildebrand* által kialakított fokozatsor a cserekereskedelem helyzetét teszi meg különbségtévő ismérvnek. Ennek megfelelően három fejlődési fokot feltételez: naturális gazdaságot, pénzgazdaságot és hitelgazdaságot.

Ám mindketten előfeltételezik, hogy ameddig csak a történelemben visszatekinthetünk - az „ősállapotot” kivéve - mindig is létezni kellett egy a jószágcsere alapjánuló *népgazdaságnak*, csupán a termelés és a forgalom formái voltak mások és mások a különböző időkben. A legkevésbé sem kételkednek abban sem, hogy a gazdasági élet alapjelenségei lényegüket tekintve mindenkor egyformák. Azzal foglalkoznak csupán, hogy bebizonyítsák: a korábbi korok különféle gazdaságpolitikai intézkedéseit és intézményeit a termelés vagy a forgalom eltérő formái igazolják, s hogy különböző helyzetek ma is különböző szabályozást igényelnek.

Még a történelmi iskola köréből származó, s a népgazdaságtan problémáit összefüggően tárgyaló legújabb művek is megmaradnak e felfogásnál, jóllehet a lényegét tekintve alig jelent előrelépést az angolok absztrakt nemzetgazdaságtanban kedvelt, teljesen racionalisztikus történelmi konstrukcióihoz képest. Engedtessek meg nekem, hogy ezt pár mondattal bebizonyítsam.

Az az állapot, melyre *Adam Smith* és *David Ricardo* a régebbi elméletet alapozták, megegyezik a munkamegosztásos forgalmi gazdasággal, vagy mondjuk ki mindjárt: *népgazdasággal*, a szó tulajdonképpeni értelmében. Arról az állapotról van szó, melyben senki sem a saját szükségleteit kielégítő javakat állítja elő, hanem olyanokat, amilyeneket (elképzelése szerint) mások igényelnek, hogy értük cserébe hozzájuthasson a legkülönbözőbb javakhoz és szolgáltatásokhoz, vagy tömörebben: az az állapot, melyben az egyén ellátáshoz sokaknak vagy éppen mindenkinek az együttműködésére szükség van. Ezért az angol nemzetgazdaságtan lényegében véve *forgalomelmélet*. Fő tartalmát a munkamegosztás, a tőke, az ár, a munkabér, a földjáradék és a tőkeprofit képezik. A termelésről, különösen pedig a fogyasztásról szóló teljes tanítást mostohán kezelik. A figyelem a javak keringésére összpontosul, melybe elosztásukat is beleértik.

Nem ötlök fel bennük, hogy egykor olyan társadalmi állapot is létezhetett, melyben nem volt forgalom; ha módszertani segédletként valami ilyesmire van szükségük, az új közgazdák által oly sokszor kigúnyolt robinzonádhoz nyúlnak. Általában azonban még bonyolult forgalmi folyamatokat is közvetlenül az őállapotokból vezetnek le.² *Adam Smith* veleszületett, természetes cserélő hajlamot tulajdonít az embernek, s magát a munkamegosztást is úgy tekinti, mint ennek következményét. *Ricardo* úgy kezeli az őskori vadászt és halászt, mint két tőkés vállalkozót. Munkabért fizettet velük és profithoz juttatja őket; tárgyalja termelési költségeiknek és termékeik árainak emelkedését és csökkenését. Hogy egy kiemelkedő németet is megnevezzünk ebből az irányzatból, megemlítjük, hogy *Thünen* az elszigetelt államra vonatkozó koncepciójában teljes egészében a forgalmi gazdaság előfeltételeiből indul ki. Nála termékeiknek a központi városban való eladását szem előtt tartva gazdálkodnak még a legszélső övezet termelői is, akik még a földművelés fokát sem érték el.

Hogy az ilyesfajta fikciók mennyire távol esnek a primitív népek tényleges gazdasági viszonyaitól, azt a történelmi és etnográfiai kutatás már réges-rég felismerhette volna, ha nem lett volna maga is túlon túl a modern forgalmi gazdasági képzetek foglya, s nem alkalmazta volna ezeket a múltra is. Az alapos kutatás, mely valóban számításba veszi a múltban uralkodó életfeltételeket, s a jelenségeket nem jelenkori mércével méri, arra az eredményre kell jusson, hogy a *népgazdaság*

²Mindez persze már a fiziokratákra is jellemző. Vö. Turgot, *Réflexions* 2.§. skk.

évezredes történelmi fejlődés terméke, nem régebb, mint a modern állam, hogy létrejöttét megelőzően az emberiség hosszú-hosszú időn át csereforgalom nélkül gazdálkodott, vagy a termék- és szolgáltatáscsere olyan formáit űzte, melyeket nem tekinthetünk népgazdasági jellegűeknek.

Ha e fejlődés egészét *egyetlen* nézőpontból akarjuk megérteni, azt úgy kell megválasztanunk, hogy egyrészt a népgazdaság alapvető jelenségeinek kellős közepébe vezessen minket, egyszersmind azonban tárja fel előttünk a korábbi gazdasági periódusok szerveződési mozzanatát is. Vizsgálati szempontunk nem lesz más, mint a javak termelése és fogyasztása között fennálló viszony, melynek jellegét azon út hosszából lehet felismerni, amelyet a javak termelőiktől fogyasztóikig tartó vásárlásuk során maguk mögött hagynak. E nézőpont alkalmazásával jutunk odáig, hogy a gazdasági összfejlődést, legalábbis a közép- és nyugat-európai népek kielégítő pontossággal követhető történelmére vonatkoztatva, három fokozatra osszuk fel:

3. A *zárt házgazdaság foka* (tisztán saját szükségletre termelés csere nélküli gazdaság), melyen a javakat ugyanazon gazdaságban használják fel, amelyikben megtermelték őket;

4. A *városgazdaság foka* (vevőkörre termelés vagy a közvetlen csere fokozata), melyen a javak a termelő gazdaságból közvetlenül a fogyasztó gazdaságba kerülnek;

5. A *népgazdaság foka* (árutermelés; a javak forgalmának fokozata), melyen általában vállalkozásszerűen termelik a javakat, s gazdaságok egész során haladnak át, míg felhasználásra kerülnek. (...)

A három fokozat összehasonlítása

Az érthetőség kedvéért most - összehasonlító módon és a néhány legfontosabb jelenségre összpontosítva figyelmünket - összegezzük a teljes, háromfokozatú fejlődés vizsgált vonásait.

A leginkább szembevetendő e jellegzetességek közül az, hogy az emberiség mind nagyratöbb gazdasági célokat tűz ki maga elé történelme folyamán, s e célok megvalósításának eszközét a munkával járó terhek egyre messzebbre gyűrűző elosztásában leli meg, mely végül a teljes népességre kiterjed, s mindenkire a többiek iránti kötelezettségeket ró. Míg a házgazdaságban a vérrokonságra alapozódik ez az *együttműködés*, a városgazdaságban már a szomszédságra, a népgazdaságban pedig az államra, sőt a világra. A rokonságtól a társadalomig vezet az emberiség által bejárt út, s amennyire most látható, egyre szorosabb szövődő társadalmasodásba torkollik. A megtett út folyamán az egyén mind gazdagabb és változatosabb szükségleteit elégítheti ki, ám egyszersmind egyre önállótlanabbul és egyre bonyolultabb módon. Minden egyes ember léte és munkája mindinkább összefonódik mások létevel és munkájával. Ugyanakkor az egyes egyéni gazdaságok jószágellátása mindinkább folyamatos lesz, s egyre kevésbé függ a természeti véletlenszerűségtől.

A házgazdaság fokán minden *jószágot* ugyanabban a gazdaságban használnak fel, amelyikben megtermelték; a városgazdaság fokán a termelői gazdaságból közvetlenül áramlanak a javak a fogyasztói gazdaságba; a népgazdaságban pedig mind elő-állításkor, mind elkészültük után több, különböző gazdaságot járnak be: keringenek. Az összfejlődés folyamatában megnövekszik a termelés és a fogyasztás közti távolság. Az első fokon a teljes termelést saját használatú cikkek teszik ki, a másodikon a javak egy részét cserére termelik, a harmadikon többségük áruvá válik. Míg kezdetben a használati érték határozza meg a termelés módját és terjedelmét, később egyre inkább a csereérték meghatározó szerepe válik uralkodóvá.

Az egyéni gazdaság az első fokon *termelői és fogyasztói közösség* is egyben; szervezetét a család adja; ez a városgazdaság fokán annyiban marad érvényes, hogy a kézműves segéd és a falusi cseléd munkaadójuk háztartásába illeszkednek; a népgazdaságban elválik egymástól a termelői és a fogyasztói közösség. A termelői közösség a szerződéses elven felépülő vállalkozás lesz, mely egyben a tőkevagyon hordozója is, s melynek hozamából általában számos, elkülönülő háztartás él. A család nem képezi többé a társadalom gazdasági (alap)egységét; csak kivételesen tartozik funkciói közé a javak előállítás; pusztán fogyasztói szervezet, s a használati javak készletezője.

A házgazdaság fokán a földtulajdon az *uralkodó erő*. Aki nem rendelkezik vele, arra kényszerül, hogy megélhetése érdekében mások rabszolgájává vagy jobbágyává váljék. A föld által dologiasul az összes társadalmi kapcsolat. A városgazdaságban földjáraadékok, házbérek, telekbérek révén - az újonnan létrejövő hitelformák is a földtulajdonhoz

kapcsolódnak. A népgazdaságban a tőke jut uralomra. Minden gazdasági elem, végül még a föld, a termelőtalaj is a tőke alá rendelődik. Míg az első fokon csak a földbirtokos jut munka nélkül jövedelemhez, az utolsón ez egyedül a tőkés privilégiuma.

Mindegyik fokozat közös vonása, hogy nagyobb gazdasági feladatok megoldására csupán vezetőknek alárendelt, alávetett *munka* által képes. A szükségessé vált idegen munka végzőjét az első fokon tartós kényszer, (pl. a rabszolgák, jobbágyságok esetében) a másodikon huzamosabb szolgálati-, a harmadikon rövid tartamú szerződéses viszony köti a gazdasági vezetőhöz. A fogyasztó a zárt házgazdaságban vagy maga is munkavégző, vagy tulajdonosa a munkavégzőnek; a városgazdaság fogyasztója közvetlenül veszi meg a munkástól a munkateljesítményt (munkaértékesítő iparüzés) vagy a munkaterméket (kézműipar); a népgazdaságban viszont már semmilyen kapcsolat nincs a munkás és a fogyasztó között. Utóbbi a vállalkozótól és a kereskedőtől veszi az árut,- s ők fizetik munkást.

Pénz eleinte egyáltalában nem létezik a zárt házgazdaságban, még a későbbiekben is közvetlenül fogyasztási cikként és kincsképző eszközként funkcionál. A városgazdaságban lényegileg csereeszköz; a népgazdaságban emellett forgalmi eszközzé s a szerzés eszközüvé is válik. A természetes gazdaság, pénzgazdaság, hitelgazdaság kategóriáiban találóan jellemzi a pénz változó szerepét, még ha nem is ad teljes képet a változásokról.

Tőke alig-alig van az első fokon a fogyasztási cikkek jellemzőek. A második fokon a munkaeszközöket ugyan termelőtőkeként kategorizálhatjuk a szokásos értelemben, általában a nyersanyagokat azonban semmiképp sem. Tulajdonképpen szerzést szolgáló tőkének itt csak a kereskedelmi tőke tekinthető. A harmadik fokon a szerzést szolgáló tőke az az eszköz mely a javakat a munkamegosztás egyik fokáról a másira juttatja, s a teljes forgalmi folyamaton átáramoltatja.^{3/} Itt minden tőkévé válik, még azok a javak is, melyek nem magát a termelést, hanem a termelés eredményének alkalmas idő- és térbeli elosztását szolgálják. E vonatkozásban a zárt házgazdaságot tőke nélküli, a városgazdaságot tőkeellenes, a modern népgazdaságot pedig tőkés gazdaságnak nevezhetnénk.

A *jövedelem és a vagyon* a zárt házgazdaságban nem válik és nem is választható el egymástól, jóllehet már megjelennek a földjáradék bizonyos kezdeményei. A városgazdaságban többnyire a kamat is a földjáradék formáját ölti; vállalkozói nyereség szinte csak a kereskedelembe van, a munkabér legfontosabb formája pedig a fogyasztó által fizetett kézműves bér.

Ám a javak legnagyobb része még mindig nem kerül át az előállító gazdasági egységből más gazdaságokba. Tiszta jövedelemhez csak az juthat, aki járadékvásárláskor véglegesen lemond valamilyen vagyonról. A népgazdaság fokán a négy jövedelemforma világosan szétválik. A termelés hozama csaknem teljes egészében a forgalomba áramlik. A vagyonon belül a járadéki és a szerzést szolgáló alapok elválnak a fogyasztásicikk-készletektől, s utóbbiak a lehető legkisebb mértékűre zsugorodnak.

A készletek tartása minden gazdasági fokon elengedhetetlen előfeltétele annak, hogy váratlanul fellépő szükségleteket is ki lehessen elégíteni. A zárt házgazdaságban minden gazda maga és hozzátartozói számára tart készleteket. Ezek összességükben nagy mennyiségű használati cikk holt tömegét jelentik, mely csábít a gazdaságtalanságra. A városgazdaságban szükség esetén számítani lehet más gazdasági egységekből bevont javakra is, ha mód van arra, hogy elkészültüket kivárájk. Mégis, aránytalanul nagy még a saját készlettartás is, s a ház ura által készletben tartott készpénzösszeg minden várakozást felülmúl. A népgazdaság fokán a kereskedők üzleteiben mindenféle áruból használatra alkalmas készletek találhatók, így az egyéni gazdaság mentesül attól a kényszertől, hogy bizonytalan célokra tartalékokkal rendelkezzen.

Másfelől a fel nem használt jövedelmi többleteket, melyek az első és többnyire a második fokon is a fogyasztásicikk-vagyont gyarapítják, a népgazdaságban vagy közvetlenül az üzleti tőkéhez csapják, vagy takarékpénztárak és bankok közvetítésével kamatozó kölcsönné változtatják, tehát mindenképpen tőkésítik.

Az *ipar* önálló foglalkozási ággként nem létezik az első fokon; az anyagmegmunkálás teljes folyamata pusztán háziipar. Bár a városgazdaságban megtaláljuk a hivatásos ipari munkást, a vállalkozót még nem: az ipar munkaértékesítő iparüzés vagy pedig kézműipar; folytatásához szakértelemre van szükség. A népgazdaságban uralkodóvá válik a gyár és a bedolgozó ipar, mindkettő kereskedői képzettségű vállalkozót és jelentős tőkét előfeltételez. Nem feltétlenül szükséges, hogy a vállalkozó a termelési folyamat technikai vonatkozásait is uralja.

^{3/}Vö. az e fordítás alapjául szolgáló kötet IV. és VIII. előadásával.

Hasonló változás jelentkezik a *kereskedelem* üzemformáiban is. A zárt házgazdaságnak a vándorkereskedelem felel meg, a városgazdaságnak a piaci kereskedelem, a népgazdaságnak a helyhez kötött kereskedelem. Míg a két első fejlődési fokon a kereskedelem inkább csak kiegészítő szerepet játszik az egyébiránt önálló termelés mellett, a népgazdaságban szükséges köztes elemmé válik a termelés és fogyasztás között. Elválnak a szállítástól, s utóbbi önálló jelentőségre jut, és önálló szervezeteket épít ki. Végül csaknem minden, vállalkozásszerűen termelt jószág a kereskedelem hatáskörébe kerül; mely így az általános ártermelést mozgó intézménnyé válik.

Persze, a *szállítási szolgáltatások* nem hiányoznak az antik rabszolga- és a középkori jobbágygazdaságból sem; ott specialista rabszolgákra és jobbágyokra hárulnak. A középkorban megtaláljuk a városi küldöncöket, akik eleinte ugyan csupán a magisztrátust szolgálták, később azonban magánlevelek kézbesítését is vállalták. A posta már az új idők küszöbét tapodja: először csak az államvezetés, majd az egész közösség rendelkezésére áll. A XIX. század szülöttei a vasút, a távíró, a távbeszélő, a gőzhajó-járatok, melyek ügyeibe a gazdaságosság érdekében az állam is beavatkozik, emellett pedig a legváltozatosabb fajtájú magán közlekedési vállalkozások.⁴ Ám bizonyos közlekedési szolgáltatásokat minden gazdasági fokon a legfelső gazdasági vezetés szervez meg, méghozzá először mindig saját szükségleteire.

A *hitel* az első fokon tisztán fogyasztói hitel; csupán a személyeknek és egész vagyonának elzálogosítása révén lehet hozzájutni. A második fokon a személyi kölcsön korábbi garanciája, az adósrabszolgasság lehetősége, zálog letétbe helyezési kötelezettséggé enyhül. A fogyasztói hitel mellett megjelenik egyfajta ingatlanszerző hitel is, ez azonban a vétel formáját ölti, ami általában véve is jellemző a városgazdaság hitelnyújtásaira. Az újkor specifikus hitelformája, az üzleti vagy termelési kölcsön először a kereskedelemben fejlődik ki, s onnan terjed át az összes többi gazdasági területre. Az államkölcsön a korai államokban természetszerűleg kényszerkölcsönként jelentkezik, a középkori városokban életjáradék-eladásként és visszavásárlással együttjáró formaként, a modern államokban pedig beváltható, kamatozó adóslevelek kibocsátásaként, vagy kerek összegre kiállított örökjáradékként.

Hasonló fokozatok mutathatók ki a *közszolgáltatások* területén is. A jogvédelem eleinte a rokonság ügye, később a földesúr; a középkori városok az úri bíraskodás alól felmentett bírósági területeket képeznek; ma pedig az állam funkciói közé tartozik a jog és a rendőrség fenntartása. Ilyenformán fejlődött az *oktatásügy* is. Az oktatás kezdetben a házközösség dolga, Izlandon az még ma is így van. A római pedagógus - rabszolga. A középkorban először autonóm házközösségek - a kolostorok - szervezik a képzést, később létrejönnek a városi- és az egyházi iskolák, az újkor sajátossága az oktatásügynek állami intézményekbe történő összpontosítása és elkülönítése. Ez a fejlődési út még szembetűnőbb a *védekezést szolgáló létesítmények* terén. Annál a számos népnél, amelyek mindmáig az elszigetelt gazdaság fokán állnak, minden egyes ház erődtítmény is egyben (gondoljunk a malájok és polinéziaiak cölöpépítményeire); a korai középkorban az uradalmat fal és árok vadi. A második gazdasági fokon minden város -erőd. A harmadik fokon pedig mindössze kisszámú határerődtítmény biztosítja az egész állam védelmét, s jellemző e tekintetben, hogy Louvois, az első határerődrendszer megalkotója, Colbertnek, a merkantilista francia gazdaság megalapítójának kortársa volt.

Fokról-fokra gyökeresen átalakul a *hivatalnok* gazdasági helyzete is. Az autonóm házgazdasági rendszerhez tökéletesen illik az a megoldás, hogy a hivatalnok, állami megbízásra végzett munkájáért hűbéri földet kapjon, s ennek hozamából fedezze anyagi szükségleteit. A hivatal összekapcsolódik e hűbéri földdel, s benne dologiasul. A földdarabot csak azért adják, hogy a hivatalnokot helyben találják, ha a szükség úgy kívánja. A városgazdaságban a hivatalnok járandóságból él: aki igényt tart szolgáltatásaira, annak fizetnie kell értük minden egyes esetben éppúgy, mint ahogyan a kézműves munkájáért is fizetni köteles a polgár.⁵ A népgazdaság kialakulásával a hivatalnokság a hivatalbérlet és a hivatalvásárlás köztes fokozatain áthaladva közjogi köteleességek halmazává fejlődik, melyet az államhatalom a hivatalnoki fizetésre vonatkozó igény elismerése fejében ruházhat az egyénre. Így a hivatalnok az összesség megbízottja lesz, olyan valaki, aki életcéljának tekinti a köz javának szolgálatát, ezért azonban - teljességgel eloldódva mind a földtől, mind pedig a tevékenységeivel szolgált emberektől -, az államtól kapja a megélhetéséhez szükséges eszközöket.

E párhuzamosságokat még hosszasan sorolhatnánk. Mint ahogyan egy újonnan birtokba vett lakásban is eleinte csupán a legszükségesebbeket rakja rendbe a lakó, ettől az előadástól sem lenne méltányos azt várni, hogy tárgykörében mindent kimerítsen, s minden részletet a megfelelő helyre tegyen. Jómagam érzem leginkább, mennyire kevésbé kidolgozott még

⁴Az újságkiadás analóg fejlődésére vonatkozóan vö. e fordítás alapjául szolgáló kötet VI. előadásával.

⁵Vö. a szerző *Frankfurter Amtsurkunden*, Einleitung (1915) és *Das städtische Beamtentum im Mittelalter* (1915) c. írásaival, a drezdai Gehe-Alapítvány előadásainak VII. kötetében.

a két korábbi fejlődési fokozat jelenségvilága, s mennyi tartalmi pontosítást igényelnek még gazdasági fogalmaik. Ez alkalommal azonban meg kell elégednünk azzal, hogy egészében és részleteiben világossá vált a fejlődés törvényszerűsége.

Csupán egyvalamit szeretnék még egyszer hangsúlyozni. A házgazdaság - városgazdaság - népgazdaság nem képez olyan fokozatsort, melynek tagjai teljesen kizárják egymást. A gazdálkodásnak mindig egyetlen típusa *uralkodott*; a kortársak szemében ez a típus volt a normális. Egészen máig fennmaradtak a városgazdaság, sőt a zárt házgazdaság bizonyos elemei. A nemzeti termelés egy tetemes hányada még ma sem lép be a népgazdasági szintű termékforgalomba, hanem ugyanabban a gazdasági egységben kerül elfogyasztásra, amelyikben előállították; a jószágok egy másik részének áramlása pedig véget is ér azzal, hogy egyik gazdaságból a másikba jut.

Ezáltal majdhogynem úgy tűnik, mintha tévednének azok, akik a népgazdaságtan feladatát a forgalmi folyamatok lényegének és összefüggéseinek tisztázásában látják, és azoknak lenne igazuk, akik meglegszenek a gazdasági formáknak és történelmi átalakulásaiknak a leírásával.

Mégis súlyos hibát követnénk el, ha ez utóbbiaknak adnánk igazat. Több mint egy évszázad tudományos munkásságát dobánánk félre és nagyot tévednénk a jelenkor gazdaságának természetét illetően. Egyetlen zsák búzát sem termelnek ma már a népgazdasági forgalom egészével fennálló kapcsolatától függetlenül, még a legtávolibb parasztgazdaságban sem. Még ha a termelő gazdaságban fogyasztják is el, a termelőeszközök jó részéhez (az ekéhez, a kaszához, a cséplőgéphez, a műtrágyához, az ígásbaromhoz stb.) a forgalomban jutnak, s a belső fogyasztásra csak akkor kerül sor, ha az a piaci viszonyokat figyelembe véve gazdaságosnak mutatkozik. Az utolsó zsák búza is erős szállal szövődik a népgazdasági forgalom terjedelmes, művészi szövevényébe. S ugyanezt mondhatjuk el saját gazdasági cselekvéseinkről és eszméinkről is.

Nagy meglepéssel üdvözljük hát, hogy a serény anyaggyűjtés hosszú évei után újabban megint napirendre kerültek a modern forgalmi gazdaság problémái, s hogy a régi közgazdasági rendszer helyesbítése és továbbfejlesztése a megalkotáskor választott úton halad előre, csak épp a korábbinál sokkalta gazdagabb tényanyag bázisán. Hisz a forgalmi folyamatok bonyolult oksági viszonyaihoz nem közelíthetünk más kutatási módszerrel, mint az izoláló absztrakcióval és a logikai dedukcióval. Az egyedülként szóba jövő induktív eljárás, artisztikai, a legtöbb itt felmerülő probléma vizsgálatához nem is eléggé finom, nem is eléggé mélyreható, így csak esetenként, kiegészítő vagy ellenőrző segédeszközként alkalmazható.

Elmúlt gazdasági korok vizsgálatakor is ugyanez a feladat adódik. Ha ilyen munkát végzünk, eleinte persze fokozott mértékben szükség van a tények összegyűjtésére és morfológiai ábrázolására; ám ezt követően lényegük szerint fogalmilag helyesen meg kell ragadnunk, logikai úton fel kell bontanunk a jelenségeket, s meg kell vizsgálnunk oksági összefüggéseiket. Ugyanazzal a módszerrel haladunk tehát előre, mint amelyet a „klasszikus nemzetgazdaságtan” a jelenkor gazdaságára alkalmazott. Az antik oikosz - gazdaság bizonyos vonatkozásait mesterien elemezte ezen a módon *Rodbertus*; a középkori gazdaság kutatói viszont mindeddig alig-alig próbálkoztak bármi hasonlóval. Ez a vállalkozás csak akkor járhat sikerrel, ha lesznek olyan kutatók, akik képesek arra, hogy a régmúlt gazdasági korszakok tényleges előfeltételeinek, s elődeik sajátjuktól teljesen eltérő gazdasági gondolkodásmódjának mélyére hatoljanak; de kudarcot vall, ha a félig-meddig megismert, félig-meddig racionalisztikus rekonstruált múltbéli gazdasági állapotok továbbra is a modern forgalmi tanok kategóriáinak tükrében jelennek meg.

Úgy hiszem, ez az egyetlen út, amelyen haladva kölcsönösen megtermékenyítheti egymást a gazdaságtörténeti kutatás és a mai közgazdasági elmélet; egyszersmind ily módon juthatunk csak közelebb a gazdasági fejlődés és a népgazdasági történések törvényszerűségének megismeréséhez is.

Az itt meghatározott fejlődési fokozatok összekapcsolásából származó fejlődési vonallal szemben többször felmerült az a kifogás, hogy nem folytatható tovább a jövőben. Ezzel a hibával - ha hiba egyáltalán - kétségkívül rendelkezik. De senki sem tudhatja, hogyan fest majd a népgazdaságot követő fokozat, s nem tekinthető a tudomány feladatának a jövőendő talányainak megfajtése. A tudománynak azzal van teendője csupán, ami van és ami volt. Egyébként nem kevesen tesznek úgy Németországban, mintha tudnák, mit hoz a jövő. Azoknak, akik arra kíváncsiak, milyen lesz majd az elkövetkező gazdasági fokozat, rájuk kell hagyatkozniuk. Ha fantazmagóriáik nem illenének a fenti fokozatrendbe, ez a legcélszerűbb mértékben sem érintené ennek érvényességét.

A GAZDASÁGI FEJLŐDÉS TÁRSADALMI KERETEI¹

Moore, Wilbert E.

Bevezető

Az a szokásos vád, amely számos szociológus és antropológus részéről éri a közgazdászokat, hogy nem fordítanak kellő figyelmet a „kulturális”, „társadalmi” vagy „intézményi” tényezőkre, aligha vethető joggal a gazdasági növekedéssel foglalkozó közgazdászok szemére. E közgazdászok oly gyakran fogalmazzák meg, hogy az már normának is tekinthető: a vállalkozás, a tőkeberuházás, a munkaerőmozgás, a technológiai innováció vagy a termelés és elosztás racionalizálása egy komplex társadalmi mátrixtól függ, és azzal áll kölcsönhatásban. A gazdasági növekedés „tényezőinek” azonosítása és elemzése egyértelműen megköveteli a hagyományos diszciplináris határok átlépését, mind az empirikus és az elméleti kutatástól, mind a fejlesztési politika számára végzett tanácsadástól. A közgazdászok ezt világosan felismerték.² A valóság az, hogy célratörő és gyakran rendkívül találó kérdéseket tesznek fel más társadalomtudósoknak, akik viszont bizonytalan és kioktató válaszokat adnak, vagy nem is válaszolnak.

Jelen tanulmány nem nyújtja csinos kis csokorba kötve a kívánt válaszok gyűjteményét. Azt viszont igyekszik megmutatni, hogy miként juthat egy szociológus a gazdasági fejlődés társadalmi tényezőinek olyan szemléletéhez, amely valamivel szisztematikusabb, mint a kultúra fontosságához való szokászerű, jámbor és következetlen ragaszkodás.

Az általánosítás fontos, de egyben kockázatos is. A gazdasági fejlődés társadalmi keretének tárgyalásakor legalábbis a változók szisztematikus felsorolását kell nyújtani a konkrét elemzések számára. Valamivel ambiciózusabb célkitűzés - amelyet az itt következő értekezés remélhetőleg részben megvalósít - olyan kapcsolattípusokat feltárni a releváns változók között, melyek a részletek kitöltésével bármely speciális területre alkalmazhatók. Az elmélet maximális célja a gazdasági növekedés nagyon általános „törvényeinek” megállapítása. Ilyen teljesítményben reménykedni egyelőre korainak tűnik, noha szuggesztív kísérletek már születtek, melyek korántsem terméketlenek.

Az általánosítás kockázati tényezői közé tartozik a társadalmi rendszerek olykor ijesztő bonyolultsága és változatossága. E nehézségeket nem szabad könnyedén kezelni. A kulturális relativizmus - vagy a nemzeti különbségek - igazhitű képviselői ellenzik a társadalmakra vonatkozó általánosítás kísérleteit, s még az olyan jóval körülhatároltabb folyamatokat illetően is óva intenek az általánosítástól, mint amilyen a gazdasági fejlődés. Ez az, amit néha „Pango Pango elvnek” hívnak, tudniillik, hogy a társadalmi rendszerek strukturális viszonyaira vonatkozó bármely általánosítás alól van kivétel a világ valamely eléggé homályos sarkában, amelyet az általánosítás ellenzője ismer a legjobban. Mégis, az itt elfogadott álláspont értelmében lehetséges és helyénvaló azokkal a fő funkcionális területekkel foglalkozni, amelyek bármely reprodukzív társadalomban megfigyelhetők (azaz biológiai újratermelés, fiatalok szocializációja, gazdasági termelés, rendfenntartás), és azokat az általános vagy tipologikus viszonyokat elemezni, melyek a kérdéses egyetemes funkciókat betöltő sajátos struktúrák között fennállnak.³

Az általánosítás azonban tartalmaz egy természetéből fakadó nehézséget is. Az elmélet absztrakciós folyamat, melyet információvesztés kísér. Nincs olyan elmélet, amely *specifikus* esetekre vonatkozó előrejelzést vagy politikai útmutatást nyújtana (egy adott cél eléréséhez), hacsak nem a művelet megfordítása és az általános tételek információkkal történő feltöltése révén. Ezt az elemi logikai fejtegetést az menti, hogy szorongatott döntéshozók gyakran nem veszik figyelembe ezt az elvet, amikor tudósoktól várnak irányítást. Még speciális korok és területek szaktudósai is hajlamosak zokon venni a „felületes” általánosításokat, melyek „túl messzire” távolodtak a társadalmi tapasztalat gazdag realitásától.

¹Wilbert E. Moore: The Social Framework of Economic Development. In: Ralph Braibanti - Joseph J. Spengler (szerk.): *Tradition, Values and Socio-Economic Development*. Durham-London, 1961. 57-82. old. (Fordította: Orthmayr Imre).

²Ld. különösen Dusenberry (1950: 63-102), Hagen (1957: 193-215) Kuznets (1955).

³Ld. Levy (1952)

Tanulmányom célja tehát az, hogy felvázolja a gazdasági fejlődés társadalmi keretének egy elemzésmódját, és legalább néhány általánosítást nyújtson az alapvető változók közti viszonyokról. Ez a társadalmi rendszerek négy elemzési „szintjének” azonosítása révén történik, melyek – minthogy *rendszerekkel* van dolgunk – kölcsönösen függnek egymástól, mégis nehézség nélkül megkülönböztethetők. E szintek a következők: ideológiai, intézményi, szervezeti és motivációs szint. Az „ideológiai” szint az általános orientációkra vonatkozik, nevezetesen a végső értékeket és a sajátos kollektív célokat és aspirációkat tartalmazza. Az „intézményi” szint, amely azonos a társadalmi rendszerek fő funkcióihoz vagy aspektusaihoz kapcsolódó normatív komplexumokkal, alapvetően szintén a társadalommal, mint egésszel van összefüggésben. A „szervezeti” szint a társadalom konkrét alrendszereire vonatkozik. A „motivációs” szint az intézményi és szervezeti előírások magatartásra való átviteléhez kapcsolódik, bár itt természetesen elsősorban nem az individuális személyiséggel, mint rendszerrel foglalkozunk, hanem csupán a motivált cselekvéssel, mint a társadalmi viszonyok, intézményi rend és intézményi változás képviselőjével.

Ideológiai keretek⁴

A társadalmak, kultúrák és kisebb társadalmi rendszerek mértékadó antropológiai és szociológiai elemzései nagy hangsúlyt fektetnek az „értékek” „integratív” funkciójára. E hangsúly helyénvaló, amennyiben beérik meghatározott hiedelmek, szabályok és viselkedésminták végső magyarázatának és igazolásának funkcionális jelentőségével. Elhibázott azonban, ha az ilyen értékeket változtathatatlanoknak és ezért a társadalmi rendszerek közti különbségek „örök” forrásainak tekintik, vagy legalábbis komoly akadályoknak, amelyek minden olyan társadalmi újdonság elfogadását gátolják, mint amilyenek a gazdasági tevékenység új formái. Éppen mindent átható, integratív funkciójuk miatt, az értékeket lassú változás és az újítással szembeni körmönfont ellenállás jellemezheti. Mindazonáltal néha előfordul értékváltozás, a „tradíciók” módosulhatnak, alkalmazkodhatnak a társadalmi feltételek objektív változásaihoz, sőt akár még meg is szűnhetnek.⁵ A közvetlen történelmi tapasztalat bőséges tanúbizonysággal szolgál arra is, hogy az ideológiák átvihetők egyik társadalmi rendszerből a másikba. Így a hiedelemrendszerek, a szigorúan vallásiaktól (mint a kereszténység, vagy az iszlám⁶) a nyilvánvalóan világiakig (mint a gazdasági fejlődés⁷), széles körben el tudtak terjedni egymástól egyébként eltérő kultúrákban.

Elsődleges feltételek

Az ipari társadalmak egyik leggyakrabban említett sajátossága a belső változatosság. A gazdasági tevékenységek komplex megosztását a piac személytelen működése vagy a közigazgatási szervezetek kvázi-személytelen fegyelme integrálja. Az urbanizáció és a földrajzi mobilitás más formái potenciálisan nagyon különböző háttérű embereket hoznak össze. A jövedelem- és státuskülönbségek teljesen eltérő életstílusokat eredményeznek. Egyesülések sokasága versenyez tagokért, akár gazdasági és politikai érdekek érvényesítése végett, akár egyszerűen az önmegvalósítás és a rekreáció képviselői céljából.

E sokféleség mögött három fontos közös orientáció húzódik meg: egy minimális kognitív konszenzus, valamely normatív rend hallgatólagos tudomásulvétele, vagy éppen pozitív elfogadása, ami nélkül nem jöhetne létre koordináció a specializációból, és egy minimális konszenzus a végső értékek tekintetében.

A formális oktatásnak a közös kognitív orientációk szolgáltatásában betöltött fontosságával később foglalkozunk. A szocializáció sok kevésbé formális mechanizmusa is működik a munkában, a piacon, a városi szomszédságban. A „tömegkommunikációs” eszközöket is növekvő mértékben használják gyors információterjesztésre, továbbá propagandára és meggyőzésre. Az átmeneti helyzetben levő személyeknek tények és készségek sokaságát kell elsajátítaniuk, a városi közlekedés túlélési taktikáitól, az élettevékenységek kényszerű időegységekre osztásáig.

A normatív rend a következő rész egyik központi témája lesz, de egy pontot itt is hangsúlyozni kell. A törvények általános természetéhez tartozik, hogy specifikusak, miáltal sajátos cselekvési kontextusokban jelentkeznek. Ellenben

⁴Ez a rész elsősorban a következő íráson alapul: Feldman és Moore (é. n) 4. fej.

⁵Ld. Hoselitz (1961: 83-113)

⁶Ld. Qureshi (1961: 212-242)

⁷Ld. Moore (1955a: 229-238)

úgy látszik, az általánosabb normatív orientációk mindenütt érvényesülnek. A gyorsaság és a döntésekhez való racionális viszonyulás az efféle általánosított normák két példája az ipari rendszerekben, s hogy az ilyen normák átvihetők az egyik cselekvésmódról a másikra, ez nemcsak az egyéni szerepjátszást segíti, hanem közvetve hozzájárul az erősen specializált struktúrák szisztematikus (vagy integratív) jellegének fenntartásához is.

Valamilyen minimális értékconszenzus szintén szükséges feltétele annak, hogy életképes társadalmi rend jöjjön létre. Nemcsak arról van szó, hogy a normatív rendet általában közös értékekre lehet vonatkoztatni, hanem az ilyen értékeknek sajátos ideologikus magyarázat is adható, miáltal közvetlenül ösztönzik a megfelelő cselekvést.⁸ A méltányosság és igazságosság bevett normái; a gazdaság, hatalom és társadalmi rang megoszlása; az intézményi egyensúly fenntartása - ezek szolgálnak a specifikus szabályrendszerek értékpremisszául. Továbbá, a politikai és vallási ideológiák éppúgy szolgálhatnak célokat, mint viselkedésmintákat.

A protestantizmusnak a kapitalizmus keletkezésében játszott szerepéről folyó vita ma már nagyrészt akadémikus, a végső értékek általános problémája azonban nem az. A nacionalizmus misztikus elemei, a „tudományos szocializmus” átalakulása vallási doktrínává, és magának a gazdasági fejlődésnek célként való elfogadása arra figyelmeztet, hogy az általános, végső értékek nem mellőzhetők olyan alapon, hogy nincs jelentőségük a politika és a cselekvésminták szempontjából.⁹

A gazdasági fejlődés, mint cél. A háború utáni világ szembevető jellegzetessége, hogy nő és terjed az igény egy minimális életszínvonal elérésére. Bizonyos értelemben, és talán első alkalommal a modern világ történetében, fokozatosan kialakul egy univerzális cél. Még azokban a kultúrákban is állandóan nő az evilági változás igénye, amelyek tradicionálisan valamilyen túlvilághoz kötődő ideológiai rendszeren alapulnak. Sőt, az ilyen változás iránti igény maga vált nagyjelentőségű szellemi erővé a világ ezen területein.

Bár meglehet, a gazdasági fejlődés céljának sajátos tartalma részleteiben nem állapítható meg, de kétségek nélkül magában foglal egy bizonyos minimális gazdasági szintet, különösen az anyagi létfeltételeket illetően. A kívánt változásnak tehát jelentős mértékben a szocioökonómiai intézmények terén kell végbemennie. Így a gazdasági fejlődés egyaránt értelmezhető célként, és e cél egy eszközeként.

Az ideológiai cél szükséges, de semmi esetre sem elégséges feltétele a társadalmi átalakulásnak. Az „eszközzől” kiderül, hogy azonos a napi lét új mintáival, és így ellentmond egy bonyolult összefüggő társadalmi struktúrának. Ám ezek a viselkedésminták és normatív szankciók más célokra és értékekre vonatkoznak, mint a gazdasági fejlődés vagy az anyagi jólét. Mivel az anyagi jólét egyetlen társadalomnak sem kizárólagos célja - és nem is lehet az, amennyiben a társadalom életképes rendszerként fenn akar maradni -, ezért az értékkonfliktus nem jelentéktelen és nem is pusztán időleges tudatlanság vagy félreértésen alapul.

Másodlagos feltételek

A gazdasági fejlődés kétségtelen költségei (értékterminusokban kifejezve) részben kompenzálhatók, méghozzá nemcsak különféle új ellenszolgáltatások elosztásával, hanem járulékos kollektív ideológiákkal is.

Nacionalizmus. Általában - és valószínűleg helyesen - feltételezik, hogy ahol a gazdaság közérdekké válik (és ez majdnem mindenhol így van), ott az állam valószínűleg aktív szerepet fog játszani, legalábbis a kritikus akadályok leküzdésében. Habár az állam gazdasági tevékenységét a történelmi „laissez-faire” gazdaságok esetében sem szabad alábecsülni,¹⁰ alapos okunk van feltételezni, hogy az állam a jelenkorban sokkal jelentősebb szerepet tölt be a növekedés hajtóerejeként, mint a múltban.¹¹ A politikai lojalitás és részvétel kérdései ezáltal a gazdasági fejlődés szempontjából közvetlen fontosságra tesznek szert, az állam azon strukturális pozícióján felül, melyet a nemzeti integráció és identitás középpontjaként, s a társadalmi jogszabályok végső érvényesítőjeként tölt be.

A célul kitűzött gazdasági fejlesztés és a szélsőséges nacionalizmus ismételt összekapcsolódása biztosan nem véletlen. A nacionalizmus egy lényegileg nem-racionális egyesítő erőt képvisel, amely megkönnyítheti és indokolhatja a személyes

⁸Ld. Spengler (1961: 3-56), továbbá Levy (1952: 168-197)

⁹Moore (1955a), továbbá Feldman és Moore (é. n) 1. feje.

¹⁰Ld. Spengler (1949: 438-441).

¹¹Ld. Aubrey (1951: 266-273), Gambia (1953: 245-256), Hoselitz (1950) 12. feje.

változás terheit. Ennek a kifejezetten általános ideológiának a fontossága olyan mértékben nő, amilyen mértékben a gyors gazdasági átalakulás valószínűleg aláássa azokat a különféle „közbülső” társadalmi struktúrákat, amelyek iránt a preindusztriális társadalom tagjai részben vagy teljes egészében elkötelezték magukat.¹²

Intézményi keretek

Az intézményeknek mint normák komplexumainak általános funkciója, hogy a társadalom mérvadó cselekvésmintáit - melyek gyakran konkrét társadalmi szervezetekben testesülnek meg - kapcsolatba hozzák a kérdéses társadalom funkcionális követelményeinek és értékeinek általános rendszerével. E megállapításnak, bármily rejtélyes is, vannak bizonyos implikációi, tartalmi és fogalmi vonatkozásban is. Például, a monogám házasság intézményét alkotó előírások és elvárások rendszere - teljes joggal - elsődleges fontosságúnak tűnik a család és a háztartás összetétele szempontjából. Azonban ezen kívül ennek az intézménynek jelentősége van még általában a felnőttek heteroszexuális kapcsolatai, a fiatalok szocializációja, a javak és szolgáltatások elosztási módja, az általános társadalmi státus kijelölési módjai, és - kisebb mértékben - a rend fenntartása és az értékek megőrzése terén is. Más szóval, egy intézményi komplexumnak valamely meghatározott funkcionális - családi, gazdasági, politikai, vallási - területre való beosztása bizonyos fokig mindig pontatlan. Az intézmények egyik funkciója épp az, hogy viszonyjellegűek legyenek, vagyis hogy ők nyújtsák a sajátos társadalmi cselekvésminták közötti köteleket vagy kötőanyagot.

Ezekre az általános megjegyzésekre az a körülmény ösztönzött, hogy - a „politikai”, „oktatási” és egyéb intézményekhez való továbblépés előtt - olyan intézmények jelentőségét fogjuk itt felvázolni, melyek elsődlegesen „gazdaságiak”. A meghatározás persze semmiképpen sem lesz pontos, mivel itt mindig arról lesz szó, hogy különböző intézmények különböző mértékben vesznek részt a javak és szolgáltatások termelésének és elosztásának szabályozásában.

Elsődleges feltételek

A hagyományos közgazdasági elemzés a földdel, a munkával és a tőkével, mint „termelési tényezőkkel” foglalkozott, amit a későbbi teoretikusok a „vállalkozással” vagy a „szervezettel” egészítettek ki. E fogalmi keretnek alapvető problémái vannak, mivel föld és tőke között valójában kevés érzékelhető vagy hasznavehető különbség van, a vállalkozás pedig joggal tekinthető a képzett munka egyik sajátos fajtájának. Ennél fogva kíváncsabbnak tűnik valamilyen, némiképp eltérő fogalmi sémához folyamodni. Mi három kölcsönösen összefüggő intézményi komplexummal fogunk itt foglalkozni: a tulajdonnal, a munkával és a cserével. Mindhárom komplexum személyek és „dolgok” közötti viszonyok aspektusait látszik meghatározni: a „dolgok” ellenőrzését, átalakítását és elosztását. Azonban mindegyik társadalmi viszonyt is definiál - tulajdonosok és nem-tulajdonosok között, különféle termelő szerepeket ellátó személyek között, és az elosztásban résztvevő személyek között. Egyetlen társadalom sem nélkülözi és nem is tudná nélkülözni az ilyen viszonyokat szabályozó törvényeket, de ezek formája és tartalma eltérő, és az ilyen eltérések központi fontosságúak a gazdasági fejlődés lehetőségei szempontjából.

*Tulajdon.*¹³ A tulajdonviszony legalább három elemet feltételez: a személyt vagy más társadalmi egységet, a tárgyat, vagy a szűkösen rendelkezésre álló értékek helyét, és a „jogok” potenciális megkérdőjelezését. A tulajdonviszonyok nagyon összetettek is lehetnek: az értékek egyazon helyére vonatkozóan különféle társadalmi egységek rendelkezhetnek ugyanolyan vagy eltérő jogokkal, eltérően lehetnek a különféle rendelkezési, átruházási, használati és termék-kisajátítási jogok.

Jelen összefüggésben az a fontos, hogy a legtöbb elmaradott terület tulajdonrendszere nem kedvez a gazdasági vállalkozás modern formáinak. Ez általában igaz például a régebbi latin-amerikai tulajdonjogra és gyakorlatra. A kvázi-feudális földbirtoklási elképzelések meghonosítása a spanyol gyarmatokon (gyakran a *repartimiento* és *encomienda* sajátos formáiban, amelyek a bennszülött népességet és munkájukat a földesurak „gondjára bízta”) támogatta a nagybirtokokat, de nem feltétlenül ösztönözte hatékony működésüket, sem a hatékonyabb termelők számára történő átruházásuk

¹²Ld. Apter (1955), Apter (é. n.), Coleman (1957: 37-52), Nash (1959: 137-150).

Hoselitz (1961) megjegyzi, hogy az explicit tradicionalizmus általános reakció a gazdasági átalakulást kísérő válságra. Ld. még Matossian (1958: 217-228).

¹³Ld. Moore (1943: 34-58).

megkönnyítését. A *hacienda*-rendszer, és gyakran az ültetvényes mezőgazdaság többi formája is, általában egyaránt pazarlón bánt a munkával és a tőkével (föld és terméshozam). Talán a legfontosabb az, hogy alapot teremtett egy olyan szocioökonómiai elitnek, amely a tradicionális gazdasági és társadalmi formák mellett kötelezte el magát.

Módosításai sem hozták szükségképpen „közelebb” a tradicionális tulajdonrendszereket a gazdasági fejlődés intézményi követelményeihez. Általában könnyebbé vált az eladás és a nem-örökléses átruházás több más formája, de a jogcímek nem egyformán szilárdak, s ez olyan kockázattal terheli meg a tőkeberuházásokat, ami elriaszthat a termelési technika modernizációjától. Másfelől a „földreformok” ugyan intenzívebb hasznosításhoz vezethetnek, de gyakran még archaikus technikákkal társulnak és olyan eszközök túlberuházásával, melyekkel a kisbirtok minden egyes művelőjének rendelkeznie kell. A mexikói *ejido*, melyet természetesen elsősorban inkább a társadalmi igazság érdekében, mint a gazdasági modernizáció céljából hoztak létre (s ebben megteremtése a legtöbb földreformhoz hasonló volt), nem ösztönözte a tulajdon átruházhatóságát és valószínűleg hozzájárult a mezőgazdaságon belüli rejtett munkanélküliséghez.¹⁴ A lehető legnyersebben fogalmazva, a paraszti tulajdon nagyobb valószínűséggel gátolja, mintsem előmozdítaná a gazdasági fejlődést.

Az idegen tőke uralmától való félelem sok, újabban fejlődésnek indult országban kapcsolódott össze nacionalista értékekkel és a társadalmi jólétért való aggodalommal, létrehozva a vállalkozások oly mérvű és formájú szabályozását (azaz a tulajdonjogok korlátozását), mely kedvét szeghette a magánberuházásoknak. A konkrét esetek és példák túl nagyszámúak és komplexek ahhoz, hogy itt tárgyalni lehessen őket. Valamely társadalom gazdasági szektora sosem lehet autonóm és nem eshet kizárólag gazdasági „törvények” alá. Itt felmerül azonban a kérdés, vajon az egyes gazdaságpolitikák optimálisan valósították-e meg a különféle társadalmi célokat, beleértve a gazdasági fejlődés célját is.¹⁵

A termelés modern formáival összeférő bármely tulajdonviszony afelé tendál, hogy „megfossza” a munkást a legtöbb termelési eszköz tulajdonától. Csak részlegesen igaz, részben pedig képzelt, hogy a szocialista szervezet vagy a tőkenacionalizálás elkerüli ezt az eredményt, mivel a tőkeallokáció és a tőke feletti rendelkezés ellenőrzése viszonylag korlátozott számú tag kezében marad. A modern gazdasági vállalkozásnak megfelelő méretű gazdaságok csak viszonylag egységes ellenőrzés révén működtethetők, az egyéb jogok és előnyök azonban eloszthatók.

Munka. A termelő munkát szabályozó normák csupán azon általánosabb normák megnyilvánulásai, melyek egy reprodukív társadalmi rendben belül a státusok és szerepek kijelölését irányítják. Valamely nem-ipari, vagy pontosabban nem-piaci társadalomban a hasznos tevékenységek szétválasztása „munkára” és „egyébre” nehéznek és elvontnak tetszik, hacsak nem a fizikai javak termeléséről van szó.¹⁶ Minden társadalmat a szerepek jelentős specializálódása jellemez, beleértve a szó e szorosabb értelmében vett termelői szerepeket is. A nem-ipari társadalmakban ezt a specializálódást - általában, bár nem teljes mértékben¹⁷ - a kor, a nem, a rokonság és az örökletes társadalmi pozíció határozza meg. A predeterminált pozíciókra való alkalmasságot azután a fiatalok szocializációs folyamata teremti meg. Az ilyen intézményi struktúrák valószínűleg kielégítően működnek korlátozott specializálódás és minimális változás közepette. Aligha megfelelőek azonban egy olyan gazdasági rendszer számára, amely kiterjedt specializációval és a foglalkozási struktúra viszonylag gyors változásával jár. Az intézményi alkalmazkodás nehézségeit tovább súlyosbítja az a körülmény, hogy a munka iránti szükséglet új formái a társadalmi szerep radikális átalakulását jelentik és benyomulnak a tradicionális struktúrába.

A munka mennyiségi kínálata általában megfelelő az elmaradott területeken, sőt sokszor viszonylag még túl is méretezett az adott foglalkoztatási lehetőségekhez képest. A munkaerőhiány itt kétféle: (1) képzetlen és rosszul fizetett munkások hiánya a mezőgazdasági monokultúráknál, ahol a munkáltatóknak nehéz megtartani a munkavállalókat, ha bántani más lehetőség létezik, (2) mindenféle szakképzettség akut hiánya.

Sokat írtak azokról az újonnan fejlődésnek indult területeken fellépő szociálpszichológiai akadályokról, melyek a munkaerő-toborzás és a hatékony hasznosítás útjában tornyosulnak.¹⁸ De mivel a termelő népesség túlnyomórészt a „mezőgazdasági” szektorban koncentrálódik, ahol azonban nagy a földínség, míg a mesterségekben való jártasság viszonylag elterjedt, ezért a munkaerő átcsoportosítása nem kivihetetlen.

¹⁴Ld. Moore (1951: 237-238), Salz (1955: 1-265).

¹⁵Ld. Baran (1952: 66-84).

¹⁶Ld. Moore (1953: 68-72).

¹⁷Udy (1959).

¹⁸Ld. Moore (1951).

A munkaerő-mobilitással kapcsolatos intézményi problémák sokaságából néhány külön is megemlíthető. A földhöz - és a kisegítő kézműipari termeléshez - fűző erős tradicionális kötelékek visszafogják a más termelési módokra való áttérést, ha nem jön közbe a szegénység jelentette nyomás. Továbbá, ahol a nagybirtokos mezőgazdaság az uralkodó, ott a peonátus és az adósszolgaság burkolt formái semmi esetre sem ismeretlenek. Végül pedig védhető az az álláspont, hogy a „fejlett” munkaügyi törvényhozás sok újonnan függetlenné vált országban esetleg megkönnyítheti az átmenetet a munkás szempontjából, a vállalkozó szempontjából viszont nem, mivel a magas fokú munkaerő-védelem gazdaságilag nagyobb munkatermelékenységen alapul, mint amilyen az úttörő vállalkozásokat jellemzi.

A vállalkozók, menedzserek és műszaki szakemberek biztosítása a modern gazdaság számára részben oktatási probléma - amennyiben a szakismeretek pusztá alulkínálatáról van szó. Van relevanciája azonban a normatív értelemben vett intézményi rendnek is.¹⁹ A munkamegosztás tradicionális formái nagyra értékelték a közügyek intézését és a régebbi hivatásokat, kevesebbre tartották viszont az üzleti ügyintézés, a kockázatvállaló beruházásokat és a mérnöki munka különböző fajtáit.

Nem világos, hogy mennyire lehet súlyos a fejlődésnek ez az intézményi akadály, de vannak jelei, hogy mind a menedzserei innovációt, mind a tőkeberuházást gátolja a „dologtalan osztály” tartós magasra értékelése, továbbá a divatos luxusfogyasztás választása, szemben az újraberuházással és a termelés bővítésével.

Csere. A csere valamilyen minimális formája minden társadalomban érvényesül, a termékeknek a specializált termelőtől az egyetemes fogyasztóhoz való eljutása céljából. Mindazonáltal *előfordulhat*, hogy a csereviszonyok kidolgozottsága nem nagyobb a termelői specializáltság fokánál. Általában a preindusztriális társadalmakban a csereviszonyok is egybefonódnak más társadalmi kötelékekkel. Még az agrárterületeket gyakran jellemző „piacok” is magukban foglalhatják a társadalmi viszonyok és egy olyan cserekereskedelem komplexumát, amely inkább a tradicionális kereskedelmi arányokhoz igazodik, semmint az aktuális kereslet és kínálat szerinti megfontolásokhoz.²⁰

A gazdasági fejlődés a „személytelen” piacok irányába tartó intézményi átalakulástól függ, nemcsak a javak, hanem a munkaerő vonatkozásában is. E piacokat a profitok, a fizetések és a bérek kötik össze, melyeknek gyakorlatilag nincs értelmük olyan helyen, ahol nem létezik árupiac. Ahol a szállítási adottságok és a közlekedési útvonalak megengedik Afrikában, Ázsiában és Latin-Amerikában, ott kimutatható a tradicionális kereskedelmi viszonyok fokozatos vagy hirtelen átalakulása valami olyanná, ami megközelíti a közgazdászok piaci modelljét.²¹

Másodlagos követelmények

A javak termelése és elosztása szempontjából elsődleges fontosságú normatív komplexumokon túl más értékrendszerek és magatartásbeli előírások is módosítják vagy befolyásolják a gazdasági fejlődés folyamatát. Bár az intézményi változások időbeli rendje távolról sem lényegtelen,²² a gazdasági fejlődésnek ezeket a járulékos intézményi követelményeit itt elsősorban statikus, funkcionális kontextusban tárgyaljuk.

Politikai rend. Mivel az ipari és a „primer” termelés - minthogy a kereskedelemtől sok tekintetben eltérőek - erősen függ az állótóke beruházásoktól, így a politikai rend elsődleges feltétele a gazdasági fejlődés legtöbb formájának.²³ E követelménynek nyomatékot ad a hitelstruktúra - gyakran hosszú távú alapokon végbemenő - kiterjedt fejlődése, amely az ipari társadalmak beruházásait és kereskedelmét egyaránt jellemzi. Ezenfelül, a politikai rend *területe* is bír némi fontossággal, mivel az ipar „termelési tényezőit” általában szétszóró helyekről kell összegyűjteni, gyakran a nemzeti határokat is keresztezve.²⁴

¹⁹Ld. Brozen (1954) 6. fejt., Harbison (1956: 364-374), Harbinson és Myers (1952: 97-

110). Feldman és én a következőképp kommentáltuk: „A menedzserei szakértelem jelentőségét ... nem szabad a 'vállalkozói determinizmus' valamilyen doktrínájává felnagyítani, amely azt akarná mondani, hogy a hatékony munkaerő-ellátás útjában álló minden jelentős akadályt el lehetne hárítani azon viszonylag egyszerű megoldással, hogy kiképzik a megfelelő vezetői képességgel és azonfelül manipulációs adottságokkal rendelkező menedzsereket. Az ügyvezetőkkel érkező koordinálókval való ellátottság egyaránt függ oktatási és motivációs feltételektől. *Ugyanez igaz a többi foglalkozásra is.*” Feldman és Moore (é. n.: 47)

²⁰Ld. Parsons és Smelser (1956), Solomon (1948: 519-541).

²¹Ld. Holton (é. n.).

²²Ld. Moore (1954: 239-248).

²³Nash (1959) *passim*.

²⁴Ld. Moore (1955b).

Ennek megfelelően sok elmaradott ország komoly politikai instabilitása szükségképpen hátráltató hatást gyakorol a gazdasági fejlődés számos formájára. A pusztá hatalomátvétel, választással szentesítve vagy anélkül, természetesen kevés következménnyel járhat, de a törvényhozás és a közigazgatás gyors változásai súlyos, vagy épp lehetetlen feltételeket teremthetnek a hosszú távú tervezés és az anyagi kötelezettségvállalás számára.

Tudomány és technika. A modern gazdasági termelés erősen támaszkodik a tudomány fejlődésére. Elsősorban a nem-emberi környezet szisztematikus megismerése kimagasló jelentőségű, de a nagyüzemi termelés és elosztás, továbbá az emberi törekvések állandóan nyugtalanító kérdései a *társadalmi* ismereteket is relevánsá teszik.²⁵ Az egzakt tudomány fejlődése és konkrét problémákra való alkalmazása - azaz különféle technikák létrehozása - az oktatási intézményeken és a kutatóintézeteken nyugszik, ez utóbbiak pedig olyan normákon alapulnak, melyek racionális, problémamegoldó magatartást írnak elő a természeti és társadalmi univerzummal szemben.

Gyakran említik, hogy a gazdasági fejlődés folyamatában a későn jövők öröklik a régebbi ipari területek felhalmozott technikáját, miáltal nem kell teljesen megismételniük azt a folyamatot, melyre a kezdeti felhalmozáshoz szükség volt. Azt azonban már ritkábban állapíthatják meg, hogy minden technika valamilyen funkcionális kontextus része, kezdve olyan elemi feltételekkel, mint az anyagellátás és a berendezések karbantartása, folytatva a szakképzett műszaki személyzetig, végül magáig az intézményrendszerig. Ha hozzátesszük azt a fontos minősítést, hogy sok technikai fejlemény „munkamegtakarító” hatású, aminek viszont a legtöbb elmaradott területen nincs alapvető gazdasági jelentősége, akkor erősen megkérdőjeleztük, hogy vajon a technika elterjedése során érvényesülő „akcelerációs elvet” minden további nélkül el lehet-e fogadni.

A rétegződés új módjai. A tulajdon és a munka intézményeinek korábbi tárgyalása utalt a gazdasági fejlődés egy további intézményi feltételére: a társadalmi megbecsülés és jutalmazás új módszereinek létrehozására és normatív szankcionálására. A gazdasági fejlődés - hosszabb vagy rövidebb átmeneti periódusra - a társadalmi rétegződés egymással versengő *rendszereit* hívja életre. Etnikai eredet és családi leszármazás, társadalmi rang egy földre alapozott agrárközösségben, vagy a tradicionális elithez való tartozás - mindez megkérdőjeleződik a közelítő elnevezésű „középosztály” felemelkedésével.²⁶ Az iparosítás korai időszakában új foglalkozási csoportok jelennek meg és indulnak növekedésnek, de ugyanakkor a termelési szervezet új formáin alapuló új osztálykülönbségek is.²⁷ A későbbi fejlődés abba az irányba mutat, hogy változatosabbá tegye a differenciálódás alapját és elhomályosítsa a határvonalakat az „osztályok” között, amelyek nagyszámú foglalkozási csoportot foglalnak magukba. Mindez azonban az intézményi struktúra alapvető megváltozásával jár, elsősorban a „státuselérés” normává válása irányában.

A változás megszervezése és intézményesítése. A világtörténelem legtöbb társadalmában a változás nagyrészt akaratlanul zajlott, és gyakran a természeti és társadalmi válságokra adott pusztá válasz volt. Az ipari társadalmak egyik sajátos vonása, hogy a társadalmi változás - beleértve a gazdaságit is - nagyrészt szándékolt. Ez szorosan kapcsolódik azokhoz a normákhoz, melyek a tudományt és a technikát szabályozzák, különösen ha az utóbbit elég tág értelemben használjuk. Történetileg, úgy tetszik, a változás lassan vált normává, és éppen az újítókat és a vállalkozókat jellemezte. A mai világban az ilyen intézményi átalakulás forrásai valószínűleg elsődlegesen államiak, és csak fokozatosan terjednek ki a társadalmi rendszerek „privátabb” szektoraira. Úgy tetszik, a „racionális szellem” elfogadása és aktív támogatása a társadalmi magatartás minden aspektusában,²⁸ továbbá a tradíció hatalmának ezzel együtt járó szétrombolása a gazdasági növekedés szükségszerű - ha gyakran nem is üdvözölt - velejárója.²⁹

Összefoglalás

Ha egy szóban kellene összefoglalnunk a gazdasági fejlődés intézményi feltételeit, ez a szó a *mobilitás* lenne. A tulajdonjogoknak, a fogyasztási javaknak és a munkásoknak meg kell szabadulniuk a tradicionális kötelékektől és

²⁵Ld. különösen Spengler (1961).

²⁶Ld. Crevenna (1950-51) 6. kötet.

²⁷Ld. Feldman (1958: 62-66). Tumin (é. n) 15. feje.

²⁸Ld. Moore (1958: 229-259). Ld. még az ideológia és a társadalomelmélet közötti kapcsolatok kitűnő tárgyalását Spengler (1961).

²⁹A „racionális szellem” és a „hagyomány ereje” közötti konfrontáció jelen bemutatásban túl éles, mint ezt Hoselitz (1961) világossá teszi. Ld. még Matossian (1958).

korlátozásoktól, az arisztokratikus hagyományoktól, a kvázi-feudális berendezésektől, továbbá a paternalisztikus és egyéb többoldalú kötöttségekkel járó viszonyoktól.

Valamivel bővebben fogalmazva, a modern, „iparosodott” társadalmi viszonyok egy *részének*, és különösen az áruk termelésével és elosztásával összefüggő résznek az egyetemes, funkcionálisan specifikus, személytelen, érzelmileg semleges viszonyok pólusához kell közelítenie.³⁰ Mivel egyetlen társadalom sem lehet kohézióra képes pusztán ilyen normatív minták alapján, ezért az iparosodott társadalmak intézményeiben valamilyen különösen súlyos, dinamikus feszültség van kibontakozóban. Állandó változásnak ez az egyik szövevényesebb forrása, de még túl kevésbé elemezték ahhoz, hogy elméletileg pontosan ki lehessen mutatni a normatív minták átalakulásainak formáját és irányát.

Szervezeti keretek

Az intézményi komplexumok részben a társadalom konkrét alrendszerei révén válnak viselkedési mintákká. Habár a racionálisan felépített termelő szervezet formái valószínűleg a preindusztriális társadalmakban is elterjedtebbek annál, mint ahogy ezt általában feltételezik,³¹ mégis, inkább a gazdaságilag fejlett társadalmaknak központi és mindent átható jellegzetességei.

Elsődleges feltételek

A modern gazdasági rendszerek szervezeti feltételei egy vonatkozásban meghatározásuknál fogva adóttak. Azaz, ha az iparosítást azonosítjuk a gyári termeléssel, akkor mindössze a gyári termelés jellegzetességeit kell specifikálni. Mindamellet az is igaz, hogy szinte bármely gazdasági fejlődés megköveteli a szervezeti racionalizálást és a sajátos és behatárolt feladatokra szánt konkrét tevékenységrendszerek létrehozását.

A szervezeti feltétel elméleti kimutatása nem nyugszik olyan szilárd alapon, amilyennek ez felületesen nézve látszik. A termelési és elosztási rendszerek sorát és alkalmazkodóképességét sem empirikusan, sem analitikusan nem vizsgálták még megfelelően.

A munka racionális szervezete. A modern gazdasági rendszerek termelő hatékonysága nagymértékben a specializáción, és a specializált tevékenységek szervezett koordinálásán múlik a „primer” termelésben, az iparban és a kommercializált szolgáltatásokban egyaránt. A gazdasági elmélet korábban elhanyagolta a termelő szervezeteknek ezt a sajátosságát, mivel a hangsúlyt kitarotán a piaci mechanizmusok vagy a csere általi koordinációra helyezte. Ez a mellőzés minden olyan esetben folytatódik, amikor a gazdasági elemzést az egyedi „vállalkozók” feltételezett döntéseire alapozzák, az igazgatási szervezetek komplex döntési mechanizmusai helyett.

Tény, hogy a specializáció koordinatív megfelelője a modern gazdaságban nagyrészt a hatalmon *nyugszik*. Ez független attól, hogy a hatalom végső soron „kollektív” vagy „magántermészetű” forrásból ered, és hogy a „tulajdonon” vagy a „funkción” nyugszik. A szervezeteken belül ez a hatalom az illetékességi szférák szerint kerül elosztásra a kinevezés „lépcsőzetes” elvei alapján, illetve a technikai tudás és szakértelem bázisán is.

A racionális igazgatási szervezet ideális modellje jól ismert, de inkább elméleti koncepcióként, mint empirikus tapasztalat alapján. A valóságban sohasem jelentkezik - valószínűleg nem is jelentkezhet - tisztán. Mindazonáltal a történeti tapasztalat alapján úgy tetszik, hogy a modellhez való közelítés kiállta a hatékonyság próbáját.

Ilyen szervezetek - a sajátos történelmi körülmények és a nagyrészt más elvek alapján szervezett társadalmi rendszerekhez való alkalmazkodás által többféleképpen módosítva - már mindenütt megtalálhatók az elmaradott területek kormányzatain és közigazgatási szervezeten belül.

A társadalmi életnek még ebben a szférájában is akadnak komoly nehézségek, és mind súlyosabbá válnak, amint közeledünk a társadalmi rendszerek túlnyomórészt gazdasági szektorai felé. Az alapvető problémák szorosan összekapcsolódnak.

³⁰Ld. Parsons (1951: 66-67, 101-102).

³¹Ld. Udy (1959).

(1) Bizonyos esetekben nem érvényesül - még hozzá gyakran nagyon nem érvényesül - a szakértelem elsődlegessége a kiválasztásban és az előléptetésben, továbbá a szervezeti keretek elsődlegessége az egyéni érdekekkel szemben.³²
 (2) Minden olyan esetben, amikor különféle megszorítások korlátozzák az integrációs és az előmeneteli mobilitást, és ezzel összefüggésben csekélyek az oktatási lehetőségek is, a rekrutáció a társadalmi struktúra nagyon kis szegmenseire korlátozódhat. Ugyanakkor a külföldi adminisztrátorok és műszakiak szerepének is megvannak a maga problémái.³³
 Erős és érthető a nemzeti kormányok részéről az az igyekezet, hogy az igazgatási pozícióknak egy bizonyos részét csak állampolgáraik tölthessék be, még ha ez sértené is a szakértelem elsődlegességét.

A racionális igazgatási szervezetek formális modelljének sokféle módoszata van, különösen az „ipari tradíciókat” nélkülöző társadalmi rendszerekre való alkalmazás formájában. Megjegyzendő azonban, hogy látszólag rövidtávú átmeneti intézkedések szervezetekké „fagyhatnak” (mint pl. a helyi szakképzett munkaerő-kínálat kifejlesztésének elmulasztása), a termelékenység folytonos növekedésében hosszú távú visszaeséseket idézve elő.

Specifikus szervezeti formák. A gyáripar győzelme a primer és a kézműves termelés felett nem az egyetlen - és talán még csak nem is lényeges - szervezeti jellegzetessége a gazdasági fejlődésnek. Pénzügyi szervezetek, az olyan „improaktív társadalmi” tőkeexpanszió fejlődése, mint a közlekedés, szállítás és energiaellátás, továbbá a kereskedelmi szervezet - ezek bármelyike vagy mindegyikük, és más tényezők is sajátos stratégiai tényezői lehetnek a gazdaságfejlesztési programoknak.³⁴

Másodlagos feltételek

Mivel a gazdaság sohasem lehet a társadalmi rendszerek autonóm szektora, a más típusú társadalmi szervezetek szintén szerepet játszanak a gazdasági fejlődésben. Az alapvető fontosságú szervezetek némelyikét röviden vázolják a következő bekezdések.

Lakóhely - urbanizáció. A „fejlett” ipari országok gazdasági átalakulása történetileg szorosan kötődött a városok gyors növekedéséhez. Olykor úgy érvelnek, hogy a modern technikák, különösen a könnyen szállítható energiaforrások, csökkentik az ipar függését a városi koncentrációtól.³⁵ Mindazonáltal igaz marad, hogy a gazdasági változás során legalábbis a közösségi szervezet formája átalakul, és a népesség jelentős részének meg kell változtatnia lakóhelyét.

Az iparosítás és az urbanizáció közötti korreláció nem minden esetben tökéletes. A nagyvárosok sok országban „kulturális” vagy kormányzati központokként, mezőgazdák „túlméretezett falvaiként”, birtokuktól távol élő földesurak rezidenciáiként és kereskedelmi központokként alakultak ki.³⁶ Az eljövendő gazdasági fejlődés nagy része valószínűleg ezeken a városi területeken fog koncentrálni, egyszerűen azért, mert megvannak, és mind munkaerőkészletekkel, mind különféle közéleti lehetőségekkel szolgálnak.³⁷ Az urbanizáció folytatódása várható, beleértve új népességek központok növekedését is.

Szakszervezetek és más foglalkozási csoportok. A munkástömegek átáramlása új munkahelyekre, s gyakran új helységekre is, általában azzal jár, hogy új szervezetek alakulnak ki a közös szakmai érdekek vagy a közös alkalmazotti státusz alapján. (A „gazdasági” csoportképződésnek ez a két elve valamiféle dialektikus kapcsolatban áll egymással minden ipari társadalomban. Bármelyikre helyeződnek is a hangsúly, nem nyomja el teljesen a másikat.)

Az ilyen szervezetek gyakran (sőt, általánosan) erős politikai orientációval rendelkeznek, mint „töltakozó mozgalmak”, különösen az iparosítás *korai* szakaszaiban, tartósan pedig ott, ahol a demokratikus politikai intézmények gyengén fejlettek.³⁸ Megjegyzendő, hogy a gazdasági fejlődés által bevezetett új rétegződési rendszerben az „osztálypolarizáció” valószínűleg az átmenet korai szakaszaiban a legnagyobb, amikor a menedzserek és a munkások tipikus származási helye a társadalom két teljesen elkülönült szegmense, és a nagyszámú „köztes” pozíció kialakulása még nem előrehaladott.

³²Ld. Belshaw (é. n.) 6. fejj., Herskovits (1954) 8. fejj.

³³Ld. Wade (1961: 276-296).

³⁴Ld. United Nation (1951) passim.

³⁵Ld. Aubrey (1951a: 269-312).

³⁶Ld. Davis és Casis (1946: 186-207).

³⁷Az urbanizáció nagyon terjedelmes irodalmából a következő művek különösen értékesek: Davis és Golden (1954: 6-24), Hoselitz (1955: 166-184), Hoselitz (1953: 95108), UNESCO (1956), Hauser (1957).

³⁸Ld. Knowles (é. n.) 16. fejj.

Az új szervezeti-formákat, amelyekkel mindenképpen számolni kell, általában gyanakvással vagy ellenségesen fogják szemlélni a „vállalkozók”, és gyakran a kormányzati tisztviselők is. A mi szempontunkból az a fontos, hogy az ilyen csoportok ritkán képviselnek kizárólag „gazdasági” érdekeket, és a tradicionális társadalmi kötelek helyettesítőiként inkább előmozdítják, semmint feltartóztatják a gazdasági átmeneteket. Bizonyos esetekben - kétségkívül ritkán - a munkásszervezetek tevékenykedhetnek ipari munkások toborzóiként is, és kidolgozhatnak programokat az oktatástól a gyárvárosbeli rekreációig.³⁹

Az önkéntes társulások új formái. Az olvasó túlzásnak találhatja, ha úgy beszélünk az önkéntes társulásokról, mint a gazdasági fejlődés szervezeti „feltételeiről”. Mégis történeti tény, hogy a hatóságokra nyomást gyakorló politikai érdekszövetségtől az elsődlegesen önmegvalósítással vagy rekreációval foglalkozó testületig terjedő szervezetek expanziója együtt jár a városi iparosodással. A szociológiai elmélet szerint ez több mint történelmi véletlen. Az erősen specifikus és gyakran esetleges és időleges gazdasági viszonyokba való bekapcsolódás a foglalkozási és lakóhelyi mobilitással együtt, időt és hajlandóságot biztosít az egyénnek ahhoz, hogy csoportokat szervezzon különböző létérdekei körül, vagy ilyenekhez csatlakozzon. Eltekintve azoktól a helyektől, ahol a csoportok totalitáriánus ellenőrzésére és integrálására törekszenek, ettől a személyiség még lényegileg megosztott maradhat. Továbbá, némi óvatosságra intenek az ipari társadalmak tapasztalatai a formális társasági tagsággal kapcsolatban. A sokféle egyesületbe belépők általában nem azokból a szocioökonómiai csoportokból kerülnek ki, melyekről feltételezhető, hogy unalmas és frusztráló foglalkozásuk ellensúlyozásához a legtöbb szabadidős öröme van „szükségük”. Mégis, a közelebbi vizsgálat valószínűleg feltárná az ilyen csoportok funkcionális ekvivalensét (esetleg szervezeti címek és alapokmányok nélkül) a városi-ipari társadalom szinte minden részében.

Új családszervezet. A modern gazdasági rendszerek - legalábbis hosszú távon - csökkentik a kiterjedt rokoni kötelek erejét. Ez bizonyos értelemben a lakóhelyi mobilitás, továbbá a generáción belüli és generációk közötti mobilitás mellékterméke. Ez a lényegében mechanikus magyarázat nem tud megragadni néhány mélyebben zajló folyamatot. Ami a felnőtt generációk társadalmi elszigeteltségeként jelenik meg, az rendkívül erős hatást tesz a gyermekeknek a családi egységen belüli szocializációjára. A szocializáció formális közegei, mint az iskolák, nem csökkentik lényegesen a család szerepét a magatartás kialakításában és a normák elsajátításában. Ebből következően a család éppúgy válhat a változás közvetítőjévé, mint a normatív folytonosság fenntartásának eszközévé.⁴⁰ A kiscsaládi rendszer inkább ebbe az irányba mutat, bár a kapcsolat nem tökéletes.

Noha a családnak vannak történetileg „elvesztett” funkciói, melyeket az ipari társadalmak specializáltabb szervei vettek át, ebből nem következik az, hogy a család végül megszűnésre van ítélve. A gyerekek és felnőttek érzelmi biztonságának előtérbe helyezésével épp a kiscsaládi rendszernek van döntő funkcionális jelentősége egy olyan társadalomban, melyet egyébként érzelmileg közömbös és elaprózott kapcsolatok jellemeznek.

A család, mint a törvényes reprodukció közege, központi jelentőségű a demográfiai problémák szempontjából is. Demográfusok és mások ismételten figyelmeztettek a veszélyre, hogy a csökkenő halálozási ráta, ha nem társul csökkenő termékenységgel, súlyos gátja lesz a gazdasági növekedés ütemének, sőt talán lehetőségének is. A problémák ebben az esetben is összetettek, minthogy egy népesség bizonyos tagjai egy személyben termelők és fogyasztók is, a fogyasztók számának növekedése pedig ösztönözheti a belső piacok fejlődését. Mindamelllett az is igaz, hogy a gyorsan növekvő népességen belül magas az eltartottaknak a termelőkhöz viszonyított aránya, ami a fogyasztási javak szükségletére helyez nagyobb hangsúlyt a tőkeberuházással szemben, és súlyos terheket ró az oktatásfejlesztés lehetőségeire.⁴¹

Habár a gazdasági fejlődés és a kisebb családok közötti kapcsolatok nincsenek teljesen feltárva, annyi egyértelműnek tűnik, hogy ezek részint a mobilitás intézményesítésében koncentrálódnak, részint pedig hangsúlyozottan magukban a - kiterjedt rokonságtól eltérő - családi értékekben.

³⁹A multifunkcionális mexikói szakszervezetek (*sindicatos*) leírását nyújtja Moore (1951: 239-240, 282-284). Wade (1961) felvázolja a francia kanadai katolikus munkásszindikátusok átalakulását a kollektív alku igazi egységeivé.

⁴⁰Ezt a kérdést Hoselitz (1961) dolgozta ki. Hoselitz megkérdőjelezi a kiterjedt rokonságnak a gazdasági modernizációval szembeni diszfunkcióira vonatkozó szabványszerű általánosításokat. Ld. még Moore (é. n.) 12. feje.

⁴¹A „gazdasági demográfia” szakirodalmában nagyon nagy. A következőket kell különösen figyelembe venni: Davis (1945: 1-11), Moore (1955d) 7. feje. Spengler (1951: 343-354) (melléklet), United Nations (1954). A United Nations tanulmány egy nagyon átfogó bibliográfiát tartalmaz.

Motivációs keretek

Mivel az emberi motívumok - vagy legalábbis azok, melyek közvetlen jelentőséggel bírnak a gazdasági viselkedés szempontjából - nagyrészt a szocializáció termékei, ezért egyszerűen a már tárgyalt intézmények és szervezetek megfelelőinek tekinthetők. Külön vizsgálatukat több dolog indokolja: (1) Az értékek, intézmények és specifikus szervezeti kötelezettségek még a „legfeszesebben strukturált” társadalmi rendszerben is tartalmaznak ellentétes nyomásokat és hagynak némi mozgásteret a választás és az újítás számára. (2) Maga a szocializációs folyamat ritkán ismétli meg pontosan és tartja fenn a tradicionális magatartást, s jelentős mértékben hozzájárulhat a társadalmi rendszerek változásához. (3) Különösen azokban a társadalmi rendszerekben, melyekben a magatartás új formái - úgymint új termelő és elosztórendszerek - kerülnek bevezetésre, a társadalmi átalakulás motivációs megfelelői a stabil társadalmi struktúrák elemzéséből vonható motivációs következtetéseken felül további vizsgálatokat kívánnak.⁴² (4) Lehetséges, hogy „az emberek elképzeléseinek tartalma” átalakulhat a struktúrák és intézmények változásaitól némiképp függetlenül is.⁴³

A problémák ilyen felvetése egy fontos elméleti következménnyel jár. Szociológusok és pszichológusok általában csak a gyermekek szocializációjával foglalkoznak, és túl készségesen elfogadják a freudi dogmát, mely szerint a korai érzelmi tapasztalatokat kizárólagos fontosság illeti meg. Amivel mi foglalkozunk, az a felnőtt szocializáció nagyfokú hatása a gazdasági fejlődés magatartásbeli aspektusaira. Vagyis minket az „ipari tradíciók” létrehozásánál és generációról-generációra történő átöröklésénél jobban érdekelnek a tradicionális viselkedési normáktól és szabályoktól való eltérések, továbbá az a folyamat, amely révén a felnőttek - még ha tipikusan fiatal felnőttek is - új társadalmi helyzetek résztvevőivé és talán érzelmi elkötelezetteivé válnak.

További bevezető megjegyzésünk a „gazdasági” *versus* „nem-gazdasági” indítékok kérdését érinti. A társadalomtudományi szakirodalom e színlelt csatája számtalan eredményeket produkált, egyebek között a kérdések teljes összezavarásához vezetett. A tiszta gazdasági motívumok is csak annyira vannak, mint tisztán gazdasági szervezetek. Olyan motívumok azonban vannak, melyek nagyjelentőségűek a javak és szolgáltatások termelésének és elosztásának formája és szintje szempontjából. Ahol fejlett pénzügyi-piaci rendszer alakul ki, s ez megengedi a pénzügyi és nem-pénzügyi ösztönzők viszonylagos vonzerejének le mérését, ott a mérés mindenütt könnyűszerrel elvégezhető. Nem szabad azonban megfeledkezni arról, hogy a pénzügyi ösztönzők hatékonysága mindig attól függ, amit a pénz - a piac egy adott állapotában - vásárolni fog, s ez immateriális is lehet, mint a szimfonikus koncertek, vagy távoli vidékekre utazó misszionáriusok támogatása. Nem szabad elfeledni azt sem, hogy a termeléssel és a fogyasztással kapcsolatos indítékok kombinációja nem azonos és nem is lehet azonos az emberi motiváció teljes világával egy olyan reprodukív társadalmi rendszerben, amely függ a piaci rendszeren nem átmenő összes cselekvésmód érvényesülésétől. A gazdasági fejlődés korai szakaszaiban az emberi motivációk összességén belül a „gazdasági” *rész* valószínűleg kicsi, mivel kevés áru és szolgáltatás érhető el piaci ügyleteken keresztül. A gazdasági szférán belül azonban a pénzügyi orientáció valószínűleg viszonylag tisztán jelentkezik, mivel az új nem-pénzügyi ösztönzők befolyása csekély, vagy egyenesen negatív előjelű az értékek tradicionális rendszerében. Ebből az következik, hogy idővel a pénzügyi és nem-pénzügyi ösztönzők párhuzamosan növelhetők, ami a gazdasági növekedésnek valóban az egyik dinamikus törvénye.

Elsődleges feltételek

Itt tehát a gazdasági folyamatok átalakulásának megfelelő motivációs minták érdekelnek minket, és a résztvevők elkötelezettsége az új szervezetek és intézmények iránt.

Marginalitás, vállalkozás, mobilitás. A gazdasági újítók, illetve azok, akik hajlandók az új gazdasági folyamatokból részt vállalni, szinte meghatározásuknál fogva marginális helyet foglalnak el a tradicionális rendszerben. Hagen⁴⁴ hangsúlyozta az „alarendelt” csoportok jelentőségét, de a „marginalitás” tágabb jelentésű terminusa megfelelőbbnek látszik. Fiatal feleségek a tradicionális kínai háztartásokban, férfiak néhány afrikai matriarchális társadalomban, az indiai érinthetetlenek kasztja, fiatalabb fiúk a primogenitura valamely rendszerében, „besorolhatatlan” kereskedők a feudális Japánban, birtokuktól

⁴²Ld. Herskovits (1954: 388-400), Moore (1955c: 156-165) (Melléklet).

⁴³Ezt az álláspontot képviseli Spengler (1961).

⁴⁴Hagen (1957). Ld. még Hagen (1958: 373-390); Nash (1959).

megfosztott földesurak valamely földreform után, külföldi vállalkozók, és végül éhező és földtelen bennszülött szegények mindenfelé - előreláthatóan ilyen emberek fogják vezetni vagy követni a gazdasági újítást.⁴⁵ Valóban, könnyebb számot adni a változásra irányuló motivációról, mint arról, ha ezt a törekvést alkalmi vagy részleges siker koronázza. Ám az utóbbiban nem csupán a szigorú strukturális elemzés vezérfonala áll rendelkezésünkre, számba vehetjük a politikai támogatás kiegészítő tényezőjét is. Hagen kiterjesztette az alárendelődés általa használt fogalmát a nacionalizmusra is, és a modern világban egyértelműnek tűnik, hogy a nemzeti politikai vezetők sok esetben gazdasági újítók, részben nacionalista alapokon.

Egy figyelmeztető megjegyzés kívánczik ide. Különösen valamely adott országon belül, az újítás általános elfogadását éppenséggel meg is akadályozhatja az a körülmény, hogy marginális csoportok vitték végbe. A valóságos vagy képzelt előnyöknek előbb-utóbb szélesebb körben vonzóvá kell válniuk, különben a fejlődés nem folytatódik.

Oktatás, szakismeretek, ipari tradíciók. Az integrációs vagy az előmeneteli mobilitás eszméje a legtöbb nem-ipari társadalom számára idegen és forradalmi gondolat. A folyamatos gazdasági fejlődés éppen attól függ, hogy elfogadják-e ezt az eszmét motivációként, és attól, hogy mennyire realizálódik az általános oktatásra és a különféle specializált szakismeretekre való törekvésként. Az oktatási lehetőségek pusztán szervezeti biztosítása szükséges, de nem elégséges feltétel. Még ha az általános oktatás kötelezővé válik is, arra nincs biztosíték, hogy ezáltal a teljesítmény iránti pozitív orientációk is kialakulnak, sőt, elméletileg épp az ellenkezője lenne igaz. Ahhoz, hogy az oktatás formális szervei az *attitűdök* átalakítóiként funkcionáljanak, affektív kötelékeknek kell létrejönniük. Azaz, tanárok vagy más kutatók, szülők, világi vagy vallási vezetők, akiktől az egyén magatartási és vallási mintákat vár, összekapcsolják a kognitív és affektív tanulást. Más szóval az iskolák, illetve a képzés más formális szervezetei csak a már kedvező attitűdök vagy a kognitív oktatást kiegészítő emocionális kötelékek bázisán vezethetnek be és alapozhatnak meg új „tradíciókat”.

A piaci kapcsolatrendszerbe való beépülés. A gazdasági fejlődés motivációs keretei részben a cseregazdaságra, és még inkább egy olyan cserére való irányultságtól függnek, amely archaikus társadalmi kötöttségeinek egy részét már levette. A világ sok „elmaradott” területén a fogyasztó keresletszintje meglehetősen szilárd. Ilyen körülmények között, még ha a munkás - vagy alkalmasint a menedzser vagy a kereskedő - be is épül egy pénzügyi rendszerbe, pénzszükséglete többé-kevésbé szűk korlátok között marad, és jóformán speciális termékekre szorítkozik. Mindazonáltal, egy eleddig még kevésbé tanulmányozott és megértett diffúziós folyamat evidensen mutatja, hogy amikor a javak és szolgáltatások lényegesen elérhetők a piacon, egyre inkább elfogadják a kereslet spektrumának bővülését. A problémát gyakran valóban nem az igény, hanem a fizetőképesség kereslet elégtelen volta jelenti, ami az alacsony béreknek és a növekvő áraknak köszönhető. Munkaerőtúlkínálat esetén az alacsony bérek gazdaságilag kifejezetten előnyösek az egyes munkaadók szempontjából, és kifejezetten előnytelenek a gazdaság, mint egész számára, amennyiben növekvő belső piacra lenne szükség. Mi több, az alacsony bérek és az alacsony termelékenység egyfajta bűvös körben kapcsolódnak össze. Amennyiben a munkás - bármi módon - piacra orientált, úgy a gazdaságtalanul magas bér lehet a helyes átmeneti stratégia. Így elképzelhető, hogy a minimálbér-törvények - akár állami támogatás igénybevételével is - talán mégsem olyan ostobaságok, mint amilyenek a konzervatív közgazdasági tanok beállítják.

Új státuszrendszerek. Térjünk vissza még egyszer arra a tényre, hogy a gazdasági fejlődés új értékrendszert von maga után a társadalmi besorolás és megkülönböztetés tekintetében. A különböző rétegződési rendszerek hosszú időszakokon át versenghetnek egymással. Jelen összefüggésben az a fontos, hogy az új gazdasági tevékenységekre való áttérés szinte elkerülhetetlenül előidézi az „életmód” legtöbb aspektusának megváltozását, és az egyént motiváló jutalmak és büntetések között szükségképpen szerepelni fog a közösségen belül elfoglalt helyzete, „referenciacsoportjainak” értékelése, továbbá önmagára és gyermekeire vonatkozó elvárásai. Mivel az ember nem elszigetelten él, a megfelelő motívumok meghatározása nagymértékben a közvetlen társadalmi környezettől függ, bár előfordulhat bizonyos fokú hősiesség vagy mártíromság. Ezáltal az indítékoknak a mobilitási irányultsággal járó individualizációját valószínűleg mindig mérséklük a csoportorientációk és a kollektív törekvések. Ezek olyan egyéniek is lehetnek, mint a családi vagy baráti „kör”, de lehetnek annyira általánosak is, mint az osztály- vagy éppen a nemzeti orientációk.

⁴⁵Spengler (1961) megjegyzi, hogy a társadalom túlzó organikus és funkcionális modelljei nem teszik lehetővé a változékonyság, a feszültség és a másvéleményűség azonosítását.

Másodlagos feltételek

Kirándulásunk végéhez közeledvén úgy látszik, joggal mondhatjuk, hogy a motivációs elemzés még összetettebb, mint a szervezeti és az intézményi keretek elemzése. Mindezt kiegészíthetjük egy utolsó megjegyzéssel, melynek jelentősége az elméletben nagyobb súlyt kap, mint a napi politikában.

A részvétel tudata. A munkáselégedettségére és a munka termelékenységére vonatkozó empirikus kutatások egyöntetűen jelzik, hogy milyen nagy szerepe van annak a tudatnak, hogy a munkás részt vesz a döntési és a politikai folyamatokban. Igaz, ezeket a vizsgálatokat szinte kizárólag „fejlett” ipari országokban végezték, melyek tanult munkásokkal és meggyökeresedett ipari tradíciókkal rendelkeznek. Ám feltehetően igaz az is, hogy a tipikusan tekintélyelvű modern gazdasági igazgatás folyamatosan pazarolja az emberi energiákat és képességeket az alsóbb adminisztratív szinteken, és különösen a legalsó szinten. E helyzet megoldását részben a szakmai egyesülések és a szakszervezetek jelentik, akár elfogadják ezt a gazdaságpolitika kialakítói, akár nem. Legalábbis elméletileg indokolt felvetni (és erre, úgy látszik, van is némi empirikus bizonyíték a kommunista országokban és más szétszórt területeken),⁴⁶ hogy a részvétel tudata is fontos ösztönzője lehet a gazdasági fejlődésnek azokban az országokban, melyekben az egyenletes növekedésnek valamelyes jelentőséget tulajdonítanak. Nem tudunk-e már eleget az emberi motívumokról ahhoz, hogy feltételezzük: a gazdasági fejlődés, mely egyébként is a szó szoros értelmében forradalmi folyamat, előmozdítható a felelősség megosztásával oly módon, ha lemondunk arról, hogy csupán piaci ösztönzőkre támaszkodjunk, vagy a még vigasztalanabb politikai és gazdasági kényszert alkalmazzuk.

⁴⁶Ld. különösen Lerner (1958: 217-222); továbbá Lerner és mások (1958). A részvétel fontosságára vonatkozó elvárás elméleti alapjait tárgyalja: Moore (1955c: 156-165).

BIBLIOGRÁFIA

- [1] Aitken, G. J.. 1950. *The State and Economic Growth*. New York.
- [2] Apter, David E. 1955. *The Gold Coast in Transition*. Princeton.
- [3] Apter, David E. *Political Organization and Ideology*. In: Moore és Feldman (é.n.).
- [4] Aubrey, Henry G.. 1951. *Small Industry in Economic Development*. *Social Research* 18. évf. szeptember. 269-312.
- [5] Aubrey, Henry G.. 1951. *Role of the State in Economic Development*. *American Economic Review* 41. évf.. 266-273.
- [6] Baran, P. A.. 1952. *On the Political Economy of Backwardness*. *Manchester Scholl* 23. évf.. 66-84.
- [7] Belshaw, Cyril S.. *Adaptation of Personnel Policies*. In: Moore és Feldman (é.n.) 6. fejt.
- [8] Braibanti, Ralph és Spengler, Joseph J.. 1961. *Tradition, Values, and Socio-Economic Development*. Durham.
- [9] Brozen, Yale. 1954. *Entrepreneurship and Technological Change*. In: Williamson (1954).
- [10] Coleman, James C.. 1957. *Nationalism in Tropical Africa*. In: Shannon (1957). 37-52.
- [11] Crevenna, Theo R.. 1950-51. *Materials Para el Estudio de la Clase Media en la America Latina*. Washington 6. kötet..
- [12] Davis, Kingsley. 1945. *Population and the Further Spread of Industrial Society*. *Proceedings of the American Philosophical Society* 237. szám 1-11..
- [13] Davis, Kingsley és Ana, Casis. 1946. *Urbanization in Latin America*. *Milbank Memorial Fund Quarterly* 24. évf. 2. és 3. szám. 186-207.
- [14] Davis, Kingsley és Golden, H. H.. 1954. *Urbanization and the Development of Pre-Industrial Areas*. *Economic Development and Cultural Change* 3. évf. október. 6-24.
- [15] Dusenberry, James S.. 1950. *Some Aspects of the Theory of Economic Development*. *Explorations in Entrepreneurial History* 3. évf.. 63-102.
- [16] Feldman, Arnold S. és Moore, Wilbert E.. *Commitment of the Industrial Labor Force*. In: Moore és Feldman (é. n.).
- [17] Feldman, Arnold S. és Moore, Wilbert E.. *Social Structure*. In: Moore és Feldman (é. n.) Feldman, Arnold S. 1958. *Men and Machines*. *Challenge* 8. évf. 3. szám. 62-66.
- [18] Gambia, G.. 1953. *The Role of the State in Underdeveloped Areas*. *Economic Record* 29. évf.. 245-256.
- [19] Hagen, Everett E.. 1957. *The Process of Economic Development*. *Economic Development and Cultural Change* 5. évf.. 193-215.
- [20] Hagen, Everett E.. 1958. *How Economic Growth Begins: A general Theory Applied to Japan*. *Public Opinion Quarterly* 22. évf.. 373-390.
- [21] Harbison, Frederick H.. 1956. *Entrepreneurial Organization as a Factor in Economic Development*. *Quarterly Journal of Economics* 70. évf.. 364-374.
- [22] Harbinson, Frederick H. és Myers, Charles A.. kiadás alatt. *Management in the Industrial World*.
- [23] Hauser, Philip M.. 1957. *Urbanization in Asia and the Far East*. Calcutta.

- [24] Herskovits, Melville J.. 1954. *Motivation and Culture-Pattern in Technical Change. International Social Science Bulletin* . 388-400.
- [25] Holton, Richard H.. *Changing Demand and Consumption. In: Moore és Feldman (é. n.).*
- [26] Hoselitz, Bert F.. 1950. *Economic Policy And Economic Development. In: Aitken (1950).*
- [27] Hoselitz, Bert F.. 1952. *Entrepreneurship and Economic Growth. American Journal of Economics and Sociology* 12. évf.. 97-110.
- [28] Hoselitz, Bert F.. 1953. *The Role of Cities in the Economic Growth of Underdeveloped Countries. Journal of Political Economy* 61. évf.. 195-108.
- [29] Hoselitz, Bert F.. 1955. *The City, the Factory, and Economic Growth. American Economic Review* 45. évf.. 166-184.
- [30] Hoselitz, Bert F.. *The Market Matrix. In: Moore és Feldman: (é. n.).*
- [31] Hoselitz, Bert F.. 1961. *Tradition and Economic Growth. In: Braibanti és Spengler (1961).*
- [32] Knowles, William H.. *Industrial Conflict and Unions. In: Moore és Feldman (é. n.).*
- [33] Kuznets, Simon. 1955. *Toward a Theory of Economic Growth. In: Lekachman (1955).*
- [34] Kuznets, Simon, Moore, Wilbert E., és Spengler, Joseph J.. 1955. *Economic Growth: Brazil, India, and Japan. Durham, N.C..*
- [35] Lekachman, Robert. 1955. *National Policy for Economic Welfare at Home and Abroad. Garden City.*
- [36] Lerner, Daniel. 1958. *Introduction. Public Opinion Quarterly* 22. évf. (a modernizálódó területeken folyó magatartáskutatással foglalkozó speciális számhoz írt Bevezető). 217-222.
- [37] Lerner. 1958. *The Passing of Traditional Society: Modernizing the Middle East. Glencoe.*
- [38] Levy, Marion J.. 1952. *The Structure of Society. Princeton.*
- [39] Matossian, Mary. 1958. *Ideologies of Delayed Industrialization: Some Tensions and Ambiguities. Economic Development and Cultural Change* 6. évf.. 217-228.
- [40] Moore, Wilbert E.. 1943. *The Emergence of New Property Conceptions in America. Journal of Legal and Political Sociology* 1. évf.. 34-58.
- [41] Moore, Wilbert E.. 1951. *Industrialization and Labor. Ithaca.*
- [42] Moore, Wilbert E.. 1953. *The Exportability of the 'Labor Force' Concept. American Sociological Review* 18. évf.. 68-72.
- [43] Moore, Wilbert E.. 1954. *Problems of Timing, Balance, and Priorities in Development Measures. Economic Development and Cultural Change* 2. évf.. 239-248.
- [44] Moore, Wilbert E.. 1955. *Creation of a Common Culture. Confluence* 4. évf.. 229-238.
- [45] Moore, Wilbert E.. 1955. *Economy and Society. Garden City.*
- [46] Moore, Wilbert E.. 1955. *Labor Attitudes toward Industrialization in Underdeveloped Countries. American Economic Review* 45. évf. (Melléklet). 156-165.
- [47] Moore, Wilbert E.. 1955. *Population and Labor Force in Relation to Economic Growth. In: Kuznets-Moore-Spengler (1955).*

- [48] Moore, Wilbert E.. 1958. *Measurement of Organizational and Institutional Implications of Change in Productive Technology*. In: *International Social Science Council: Social, Economic, and Technological Change: A Theoretical Approach*. Paris.
- [49] Moore, Wilbert E.. 1961. *The Social Framework of Economic Development*. In: *Braibanti és Spengler (1961)*.
- [50] Moore és Feldman. *Labor Commitment and Social Change in Developing Areas*. Social Science Research Council.
- [51] Nash, Manning. 1959. *Some Social and Cultural Aspects of Economic Development*. *Economic Development and Cultural Change* 7. évf. 137-150.
- [52] Parsons, Talcott. 1951. *The Social System*. Glencoes.
- [53] Parsons, Talcott és Smelser, Neil. 1956. *Economy and Society*. Glencoes.
- [54] Qureshi, Ishtiaq Husain. 1961. *Islamic Elements in the Political Thought of Pakistan*. In: *Braibanti és Spengler (1961)*.
- [55] Salz, Beata R.. 1955. *The Human Element in Industrialization*. *Economic Development and Cultural Change* 4. évf. I.sz. (függelékéként kiadva). 1-265.
- [56] Shannon, Lyle W.. 1957. *Underdeveloped Areas*. New York.
- [57] Solomon, M. R.. 1948. *Structure of the Market in Underdeveloped Economics*. *Quarterly Journal of Economics* 62. évf. 519-541.
- [58] Spengler, Joseph J.. 1949. *Laissez-Faire and Invention: A Potential Source of Historical Error*. *Journal of Political Economy* 57. évf. 438-441.
- [59] Spengler, Joseph J.. 1951. *The Population Obstacle to Economic Betterment*. *American Economic Review* 41. évf. (melléklet). 343-354.
- [60] Spengler, Joseph J.. 1961. *Theory, Ideology, Non-Economic Values and Politico-Economic Development*. In: *Braibanti és Spengler (1961)*.
- [61] Tumin, Melvin M.. *Competing Status Systems*. In: *Moore és Feldman (é.n.)*.
- [62] Udy, Stanley H.. 1959. *Organization of Work: A Comparative Analysis of Production among Nonindustrial Peoples*. New Haven.
- [63] 1956. *UNESCO: Social Implications of Industrialization and Urbanization in Africa South of the Sahara*. London.
- [64] 1951. *United Nations: Measures for the Economic Development of Underdeveloped Countries*. New York.
- [65] 1954. *United Nations: The Determinants and Consequences of Population Trends*. New York.
- [66] Wade, Mason. 1961. *Social Change in French Canada*. In: *Braibanti és Spengler (1961)*.
- [67] Williamson, Harold F. és Buttrick, John A.. 1954. *Economic Development: Principles and Patterns*. New York.

GAZDASÁGI RENDSZEREK ÖSSZEHAISONLÍTÁSA: KÍSÉRLET A KÜLÖNBÖZŐ MEGKÖZELÍTÉSEK INTEGRÁLÁSÁRA ¹

Bornstein, Morris

Miként a cím is jelzi, e tanulmány célja azoknak a különböző megközelítéseknek az integrálása, amelyeket a gazdasági rendszerek összehasonlításában alkalmaznak. Az első rész röviden a gazdasági rendszer fogalmát elemzi. A második rész a gazdasági rendszerek összehasonlításának különböző módjait vizsgálja. A harmadik az e területen mostanában folyó viták közül vesz szemügyre néhányat. Az utolsó rész néhány következtetést kínál. Az elemzés végig határozottabban a tudományág hatókörének és módszerének vizsgálatára koncentrálna, nem nagyon vállalkozik a sokféle ágazó kutatási témák alapvető irodalmának ismertetésére. Vagyis, bár illusztratív célokra különböző helyeken idézni fogunk bizonyos munkákat, a tanulmány inkább módszertani, mint bibliográfiai esszé.

1. A gazdasági rendszer fogalma

Kezdjük a *rendszer* fogalmával, amelynek a gazdasági rendszer egyik típusa. Kuznets általános definíciója szerint a rendszer olyan „objektumok, eszmék vagy tevékenységek” együttese, amelyeket az „interakció vagy a kölcsönös függőség bizonyos szabályszerű formája fog egységbe”. ² Vagyis a fogalom két dimenziót ölel fel: azt, ami szerveződik, és azt, ahogyan a komponensek kapcsolódnak egymáshoz.

Kifinomultabb és bonyolultabb definíciót nyújt Koopmans és Montias: ³ egy rendszerben a *résztvevők* lehetnek egyének vagy egyének eltérő csoportjai. A résztvevők interakcióin keresztül az egyik résztvevő cselekvései szimultán vagy szekvenciális módon befolyásolják a többi résztvevőt. Ezeket az interakciókat utasítások és szabályok kormányozzák. Az utasítások irányított üzenetek, amelyek bizonyos reagálást kívánnak a résztvevő(k)től, aki(k)nek címezték őket.

A szabályok olyan üzenetek, amelyek egy meghatározatlan időszakaszban, megszabott feltételek mellett ösztönzik (vagy korlátozzák) a résztvevők egy körének cselekvéseit. A szervezetek a résztvevők egy körét foglalják magukba, akik a szabályoknak és az utasításoknak megfelelően együttműködnek a szervezet célját alkotó tevékenységek végrehajtása érdekében. Egy résztvevő motivációja olyan függvény, amely a résztvevő számára minden egyes cselekvési irányhoz hozzárendeli eredményének hasznosságát. A szervezeteken belül ilyen motivációk kormányozzák az utasításokra és a szabályokra való reagálást. Vagyis a rendszer vizsgálatakor elemezzük a szervezetek interakcióját - ideértve a szervezetek összetételét is -, a cselekvésre felszólító utasításokat és szabályokat, valamint azokat a motivációkat, melyek befolyásolják a résztvevők e felszólításokra való reagálását.

Valamely gazdasági rendszer olyan szervezetek interakciójából áll, amelyeknek résztvevői a szabályoknak és az utasításoknak megfelelően az anyagi javak és a szolgáltatások termelésével, elosztásával és felhasználásával foglalkoznak. Úgy is tekinthetjük, mint azoknak a szervezeteknek a körét, amelyek által a közösség meghatározza, hogy 1. mit kell termelni („a javak listája”), 2. hogyan kell azt megtermelni, ide értve a/ az alkalmazandó intézményeket és eszközöket, továbbá b/ az erőforrások allokációjának mintáit, és 3. a létrejött személyi jövedelmeket, javakra és szolgáltatásokra szóló követeléseket hogyan kell elosztani (és újraelosztani) a háztartások között.

¹Részlet a szerzők The Sociological Perspective on the Economy című tanulmányából. In: N.J. Smelser-R. Swedberg (szerk.): The Handbook of Economic Sociology. Princeton: Princeton University Press, 1994. 3-26. old. (Fordította: Bartus Tamás. A fordítást ellenőrizte: Szántó Zoltán).

²Kuznets (1971) [11]

³Lásd Koopmans és Montias (1971: 29-41) [10]

2. A rendszerek összehasonlításának alapjai

Gazdasági rendszerek három fő vonatkozásban hasonlíthatók össze:

1. Milyen tényezők befolyásolják a rendszert, határozzák meg karakterét?
2. Milyen jellegű a rendszer? Hogyan működik? Milyen jelleggel és mértékben avatkozik be az állam a gazdasági életbe?
3. Milyen a rendszer teljesítménye saját céljai és olyan egyéb célok tekintetében, amelyeket mások nagyra tartanak, ha maga a rendszer nem is, vagy nem annyira?

Vagyis azt akarjuk tudni, hogy 1. mi teszi hasonlóvá vagy eltérővé a rendszereket, 2. milyen hasonlóságok vagy eltérések találhatók a rendszerekben, és hogy 3. a teljesítmény mely eltérései társíthatók a rendszerek eltéréseihez? Sorrendben e három aspektust fogjuk elemezni részletesebben.

2.1. A gazdasági rendszert befolyásoló tényezők

E tényezők oly nagyszámúak, viszonyuk oly bonyolult, hogy átfogó elemzésük túlmegy e tanulmány hatókörén. Kényelmes megoldásnak tűnik, ha ehelyett három, egyenként is számos elemet ötvöző fő kategóriába csoportosítjuk őket, mégpedig: 1. a gazdasági fejlettség színvonala, 2. társadalmi és kulturális tényezők, valamint 3. a „környezet”. Jóllehet ezek nem szükségképpen kimerítő kategóriák, mégis jól illusztrálják, mennyire eltérő típusú tényezők formálják a gazdasági rendszerek jellegét és teljesítményét.

2.1.1. A gazdasági fejlettség színvonala

A gazdasági fejlettség színvonala különböző mutatók segítségével mérhető és hasonlítható össze, így pl. a tőkeegységre jutó jövedelem szintje, a tőkeegységre jutó jövedelem növekedésének üteme, a beruházások GDP-n belüli hányada az összes foglalkoztatottak számában, vagy a GDP-ben mérve stb. ⁴ Bármelyik mércét használjuk is, az világos, hogy a gazdasági növekedés megváltoztatja a gazdaság mérését és struktúráját, és hogy viszont ezek a változások módosítják a gazdasági rendszert.

Mint Kuznets egyik tanulmánya kimutatta, az Egyesült Államok utóbbi 50-100 év során bekövetkezett gazdasági növekedése és fejlődése magyarázza a gazdasági rendszer sok változását, így például megváltozott a kormányzati beavatkozás jellege és mértéke, hiszen már olyan problémákkal kell foglalkoznia, mint az óriás cégek és a szakszervezetek létrejöttéből fakadó piaci hatalom, a károsan ható külső tényezők, mint a víz- és levegőszennyeződés, a túlélést befolyásoló tudományos felfedezések, mint mondjuk az atomenergia hasznosítása. ⁵

Egy másik példát kínálnak a kelet-európai országok jelenlegi gazdasági reformjai, amelyek megpróbálják a gazdaság jellegében bekövetkezett változásokhoz igazítani a gazdasági rendszert. Gyakran úgy írják le ezt a folyamatot, mint eltolódást a gazdasági fejlődés „extenzív” szakaszának centralizáltabb rendszerétől az „intenzív” szakasz kevésbé centralizált rendszere felé. A korábbi periódusban a „gazdasági építőmunka” feladata a termelési eszközök társadalmi tulajdonba vétele, a beruházási hányad meredek emelése, gyors strukturális változtatása és a jövedelemelosztás módosítása volt. E periódusban az erőforrások allokációját a termékszintű tervezés és az adminisztratív kiutalás uralta. Ezzel szemben az intenzív szakaszt az jellemzi, hogy a hangsúly áttolódik az adott erőforrások nagyobb hatékonyságú hasznosítására, a fogyasztási javak és szolgáltatások iránti háztartási kereslet jobb kielégítésére, és nagyobb hangsúly esik a versenyképességre a nemzetközi kereskedelemben. Ezt a szakaszt úgy tekintik, mint ami decentralizáltabb gazdasági rendszert követel, s ez magával hozza azt is, hogy inkább támaszkodnak piaci erőkre, mint adminisztratív allokációra, hogy nagyobb szükség van a szűkösségre épülő árakra, növekszik a vállalati önállóság, és hogy nagyobb hangsúlyt kapnak az ösztönzők a parancsok helyett.

⁴A téma alapos tárgyalását gazdag empirikus bázison lásd Kuznets (1966). [12]

⁵Lásd Kuznets (1971: 243-268). [11]

E példák ugyan jelzik, hogy a fejlettség szintjének változásai mennyiben befolyásolják a gazdasági rendszer jellegét, de az is világos, hogy a gazdasági fejlettség valamely adott szintje vagy mintája nem egyértelműen kapcsolódik össze valamilyen specifikus gazdasági rendszerrel. Inkább az a helyzet, hogy a gazdasági fejlettség megközelítőleg azonos fokon álló különböző országok a gazdasági rendszerek széles skáláján helyezkednek el. Vagyis nem elégedhetünk meg az országok olyan csoportokba való besorolásával, mint „nyugat”, „kelet” és „dél”, hiszen egyik-másik „keleti” országról nem mondható el, hogy fejlettebb gazdaságilag, mint egyik-másik „déli” ország.

Hasznosnak tűnik a „kizárási elv” alkalmazása e felosztás helyett. Bár a fejlettség egy adott szintjéhez nemcsak egyetlen gazdasági rendszer alkalmazkodhat, a fejlettség bizonyos szintjei összeegyeztethetetlenek lehetnek egyes gazdasági rendszerekkel. Ennek egyik oka az lehet, hogy a fejlettség szintje megváltoztathatja a rendszert. A másik ok az, hogy a rendszer védekezik a fejlettség olyan szintjével vagy mintájával szemben, mely összeegyeztethetetlen vele (azaz fenyegeti). Tehát a törzsi vagy az oligarhisztikus társadalmak ellenállhatnak a gazdasági változásoknak, amelyek megtörik a tradicionális társadalmi struktúrát.

A gazdasági fejlettség szintje több más módon is kapcsolódhat a gazdasági rendszerhez. Először is, része a környezetnek, amelyben a rendszer működik, és amely befolyásolja a rendszer teljesítményét. Másodszor, befolyásolja a kultúrát, ami ugyancsak formálja a gazdasági rendszert. Végül, a rendszer egyik törekvése lehet a fejlettségi szint megváltoztatása. A következő fejezetekben ezeket az állításokat részletesebben kifejthetjük.

2.1.2. Társadalmi és kulturális tényezők

A társadalom és a kultúra jó néhány aspektusa befolyásolja a gazdasági rendszert. Az egyik a fajra, foglalkozásra, jövedelemre, gazdaságra, vallásra vagy más tényezőkre épülő társadalmi rétegződés, a másik a társadalom szokásai, tradíciói, értékei és hiedelmei. A következőkben jelzésszerűen az ideológia befolyását fogom elemezni, aminek a gazdasági rendszerek összehasonlításával foglalkozó irodalom nagy figyelmet szentel.

Ideológiának tekinthetjük az olyan eszmék és értékek halmazát, amelyek az egyéneket (és a belőlük összetevődő szervezeteket) környezetük értelmezésében, a környezet fenntartására vagy változtatására vonatkozó célok megválasztásában és e célok eléréséhez alkalmazott eljárások szelektálásában irányítják. A gazdasági ideológia a gazdasági cselekvésekhez kapcsolódó eszmék halmaza. Az ideológia különböző módokon hathat a gazdasági rendszerre, befolyásolhatja a rendszer végső szándékait és eljárásait egyaránt: azt, hogy mik lesznek a célok és a közöttük érvényes prioritások, hogy milyenek a rendszer intézményei és eszközei, használatuk mintái, valamint a célok, intézmények és eszközök változásával kapcsolatos beállítottságok. Az ideológiák tehát fenntarthatják vagy módosíthatják a rendszereket. Koopmans és Montias szerint az ideológia inkább kedvez a rendszer fenntartásának, mint változtatásának.⁶ Hirschman viszont a másik oldalról azzal érvel, hogy a „lázadozó” ideológiák fontosabbak, mint az „uralkodó” ideológiák - vagyis, hogy az ideológia fő szerepe a rendszer megváltoztatása.⁷

Persze, mint Gerschenkron megjegyzi,⁸ jócskán akadnak nehézségek, ha azonosítani akarjuk az ideológia befolyását a gazdasági rendszerrel.

Először is, jóllehet néha egy gazdasági rendszer tiszta modelljéhez egyetlen, konzisztens ideológiát rendelnek hozzá (pl. „gyors iparosítás köztulajdonra épülő, átfogó központi tervezés révén”), a tényleges gazdaságokban különböző érdekcsoportok léteznek, amelyeknek a rendszer végső törekvéseiről és eljárásairól alkotott ideológiája eltérő. Másodszor az ideológiák földre is vezethetnek. Az ideológia esetleg inkább racionalizálni igyekszik a cselekvéseket, mintsem kibogozni valódi motivációjukat, vagy akár be is csaphat, amennyiben tökéletesen eltérő terminusokban írja le azokat. Vagyis nem bizonyos, hogy a megfogalmazott ideológia a cselekvés normatív irányítója. A tényleges ideológia esetleg csak rejtve van jelen a gazdasági rendszer jellegében és működésében, és ebből kell azt levezetni.⁹

Harmadszor, fáziseltolódás mutatkozik az ideológia és azon gazdasági rendszer között, amelyhez kapcsolódik. Említett cikkében Gerschenkron megmutatta, hogy az ideológia mennyire elmaradhat a gazdasági változások mögött, amelyeket

⁶Lásd Koopmans és Montias (1971). [10]

⁷Hirschman (1971). [7]

⁸Gerschenkron (1971). [6]

⁹Lásd például Bornstein (1966). [2]

állítólag irányít, viszont Hirschman úgy véli, a változást célul kitűző ideológia vezetheti a rendszert. AZ előbbi esetben a fáziseltolódás akkor csökkenhet, ha végül számúzik az idejétmúlt eszméket, az utóbbi esetben, ha az ideológiáknak sikerül megváltoztatnia a rendszert.

Összegezve, az ideológia olyan értelemben nem határozza meg a gazdasági rendszert, hogy egyetlen, konzisztens ideológia egyértelműen és hatékonyan formálná azt. Inkább az a helyzet, hogy a különböző - megfogalmazott, esetleg rejtett - ideológiák befolyásolják a gazdasági intézményeket, politikákat, cselekvéseket és eredményeket. Ez az oka annak, hogy Koopmans és Montias az ideológia hatásának feltérképezésekor specifikusabb fogalmakat részesít előnyben, mint pl. felfogás, beállítottságok, normák (preferenciafüggvények), intézmények és viselkedési minták, amelyeken keresztül az ideológiák kifejeződnek és működnek.¹⁰

2.1.3. Környezet

Valamely gazdasági rendszer természeti környezete olyan elemeket foglal magába, mint a gazdaság nagysága (területben és népességben), elhelyezkedése (földrajzi és éghajlati viszonyai, a tengerhez való kapcsolata) és természeti erőforrásokkal való ellátottsága. Ezek a vonások többféle közvetett hatást gyakorolnak a gazdasági rendszer jellegére. Például hozzájárulhatnak a gazdasági fejlődés szintjének és karakterének a meghatározásához. Ugyancsak hatnak az ideológiákra és a kultúra más aspektusaira - mondjuk az olyan kérdésekben kialakított beállítottságokra, hogy szükséges-e földrajzilag változatos és távoli régiók nemzeti egységét hangsúlyozni, kívánatos-e vagy elérhető-e az önellátás magas foka, és hasonló.

További környezeti aspektus a más gazdasági rendszerekkel való érintkezés, amely alternatív berendezkedésekről és eredményeiről szállíthat ideológiát és információt. Más rendszerrel való érintkezés változást eredményezhet a gazdasági rendszerben. Például valamely ország módosíthatja a gazdasági rendszerének néhány vonását, mondjuk a külkereskedelmi intézményrendszert, hogy így összehangolja nemzetközi gazdasági kapcsolatait egy eltérő rendszerű országgal. De megváltozhatnak akár a gazdasági rendszer fontos aspektusai is - vagy maga az egész rendszer -, ha a külső hatások elég erőteljesek.

Tehát míg a gazdasági rendszer működése hat a környezetre, környezete közvetlenül vagy közvetve befolyásolhatja magát a rendszert.

Annak elemzése, hogy e különböző tényezők - a fejlettség szintje, a társadalmi és kulturális tényezők és a környezet - hogyan befolyásolják a gazdasági rendszereket, tulajdonképpen nem más, mint annak vizsgálata, hogy miként változnak a gazdasági rendszerek. Dinamikus folyamat vizsgálatáról van szó, amit külön kell választanunk mind a térbeli (nemzetek közti), egy adott időpontra vonatkozó összehasonlításoktól, mind pedig ugyanazon ország különböző időpontokban működő gazdasági rendszerének időbeli összehasonlításától (pl. az Egyesült Államok 1928-ban és 1968-ban). Esetenként kényelmes lehet, ha a változás e tényezőit különválasztjuk egzogén faktorokra - mint pl. új technika, a világpolitika újabb fejleményei - és endogén faktorokra - mint pl. konjunktúra a gazdasági rendszert módosítani képes új érdekcsoportok vagy ideológiák kialakulásában.

2.2. A gazdasági rendszerek jellege és működése

Valamely gazdasági rendszer jellegét és működését elemezhetjük a társadalom preferenciafüggvényének, intézményeinek és eszközeinek, valamint az erőforrás-allokáció és a jövedelemelosztás mintáinak terminusaiban. E három aspektus persze kapcsolódik egymáshoz. A társadalmi preferenciafüggvény meghatározza, milyen intézményeket és eszközöket kell alkalmazni, mely célra és az erőforrás-allokáció, illetve a jövedelemelosztás mely mintái szerint. Mindhárom aspektus szempontjából leghasznosabb, ha az elemzés az állam gazdasági beavatkozásának jellegére és korára koncentrálna.

2.2.1. Társadalmi preferenciafüggvény

A társadalmi preferencia- (esetleg hasznossági- vagy jóléti-) függvény a közösség tényleges, aggnegált preferenciáit fejezi ki a gazdasági tevékenység végső törekvései és eljárásai. vonatkozásában. Rendszerek elemzésekor és összehasonlításakor igyekszünk figyelembe venni azt, hogy mi módon születnek a közösség döntései, és azt is, hogy mik ezek a döntések.

¹⁰Lásd Koopmans és Montias (1971). [10]

Három mechanizmust különböztethetünk meg az első aspektus vonatkozásában: 1. az egyéni preferenciák egyéni választásokon keresztül fejeződnek ki a piacokon (fogyasztói szuverenitás), 2. az egyéni preferenciák politikai folyamatokon keresztül fejeződnek ki, vagy közvetlen szavazással vitás kérdésekben, vagy közvetett szavazással a törvényhozók és a kormányhivatalok szelektálásán keresztül, végül 3. választási folyamat által nem szelektált uralkodó csoportok preferenciái. Számos kérdést kell kutatnunk ezután. Mi a viszonylagos jelentősége e mechanizmusoknak, amikor olyan ügyekben kell meghatározni a közösség preferenciáját, mint a kibocsátás összetétele, a jövedelmek elosztása stb.? Hogyan fogalmazzák meg az egyes mechanizmusok a maguk preferenciafüggvényét? Az egyes mechanizmusok által kialakított preferenciafüggvényeknek mi lesz az eredője? Végül, a különféle preferenciafüggvények hogyan integrálódnak egyetlen (konzisztens) közösségi preferenciafüggvénnyé?

Továbbá igyekszünk összehasonlítani az eredő közösségi preferenciákat bizonyos vonatkozásokban, úgymint a gazdaságpolitika irányvonala, az intézmények és eszközök ennek érdekében történő megválasztása, illetve ezeknek az intézményeknek és eszközöknek a kombinációja az erőforrás-allokáció és jövedelemelosztás sajátos mintáiban. A közösség célokat tűzhet ki mindenféle területen, pl. foglalkoztatottsági szint, árstabilitás, tőkeegységre jutó fogyasztás, a nemzeti jövedelem növekedési üteme, a jövedelem és a gazdaság elosztása, a nemzeti jövedelem növekedési üteme, a jövedelem és a gazdaság elosztása, fizetési mérleg és így tovább. E célok pontosabban is kifejezhetők specifikus gazdaságpolitikában és mennyiségi fogalmakban, mint „célkitűzések”

2.2.2. Intézmények és eszközök

Az intézményeket úgy definiálhatjuk, mint viszonylag alapvető, a termelés és elosztás igazgatását ellátó szervezeti képződményeket. Az intézményeket gyakran törvény szabályozza, átalakításuk nem megy olyan könnyen, mint az eszközöké. Példák intézményekre: cégek, háztartások, piacok, ahol cégek cserélnek cégekkel, háztartásokkal, szakszervezetekkel és a kormány gazdasági szerveivel. Minden egyes ilyen intézménynek különféle típusai és altípusai létezhetnek. Például a kormány gazdasági szervei foglalkozhatnak tervezéssel, szabályozással, újraelosztással (pl. társadalombiztosítás) vagy a közjavak biztosításával. Minden intézmény fontos aspektusa résztvevőinek motivációja, mivel a különböző résztvevőknek különböző motivációja lehet, és a motivációk viszonylagos ereje és kölcsönhatása szabja meg az intézmény, mint olyan, motivációját.

A gazdasági rendszerek vizsgálata során leggyakrabban elkülönített intézmény a termelési eszközök tulajdonjoga. A *magántulajdon* változatai egyéni, társas, szövetkezeti és korporatív vállalatokat foglalnak magukban. Ha a termelési eszközök társadalmi tulajdonba kerülnek, akkor különböző szintű kormányzati szervek működtethetik őket (pl. szövetségi, állami, helyi), autonóm közhivatalok, vagy a vállalat személyzete („munkásönigazgatás”). Akár a magán-, akár a társadalmi tulajdon esetét vesszük, más intézmények - a később felsorolandó eszközök segítségével - korlátozhatják a vállalat cselekvéseit. Azonban a gazdasági rendszerek vizsgálatában ez a különbségtétel mostanában kezd háttérbe szorulni, ugyanis a gazdasági rendszerek jellegét és működését meghatározó elemek közül az erőforrás-allokáció és a jövedelemelosztás módját fontosabbnak tartják. (...)

Az eszközök azokra a módszerekre utalnak, amelyeket az állam akkor vet latba, amikor szociális céljainak megvalósítása érdekében beavatkozik a gazdasági folyamatokba. Az intézményektől eltérően, az eszközök gyakrabban kifejezhetők kvantitatív terminusokban, könnyebben és gyakrabban cserélődnek, és az intézményeknek csakis egyetlen fajtája (a kormány szervei) alkalmazza őket. Az eszközöknek legalább öt típusát különíthetjük el: 1. a költségvetés-politikai eszközök közé tartoznak az adók, szubvenciók, transzfer-kifizetések és az állami vásárlások; 2. a pénzügyi eszközök a kamatlábak, a tartalékhányad, és a hitelelosztás változásait, az állami hiteleket és kölcsönöket, a meglévő tartozások kezelését és a fogyasztó hitel ellenőrzését tartalmazzák; 3. egy másik eszköz a valutaárfolyamok módosítása; 4. a közvetlen ellenőrzés eszközei között találjuk a termelés meghatározását, az allokációra vonatkozó utasításokat, az árak és bérek rögzítését, a külföldi valuták allokációját. Végül az eszközök további típusának tekinthető 5. az intézményi keret változtatása - pl. a tulajdonjogok vagy a piacok működését befolyásoló szabályok változtatása.¹¹

Vagyis a rendszerek összehasonlítása magában foglalja a különféle intézmények befolyásának és működésének vizsgálatát, valamint azokat a célokat, amelyekért, és azt a módot, ahogyan az állam a gazdaságpolitika lehetséges eszközeit alkalmazza az intézmények gazdasági tevékenységének szociális célok felé terelésére.

¹¹Ezeknek az eszközöknek átfogó elemzését adja Kirschen (1964). [9]

2.2.3. Az erőforrás-allokáció és a jövedelemelosztás módjai

Az intézmények és eszközök rendszeren belüli interakciója határozza meg az erőforrás-allokáció és a jövedelemelosztás módját. Ez utóbbiak elemzésében a szakirodalom három, egymást kiegészítő megközelítést alkalmaz; a fő súlyt mindegyik ugyanannak a gazdasági folyamatnak némileg eltérő elemeire helyezi.

Közelíthet hozzájuk a *centralizáció* vagy *decentralizáció* kérdése felől, ami magában foglalja a különböző hierarchiák és a közöttük, ill. bennük fennálló viszonyok körvonalazását, ideértve 1. a hely megállapítását, ahol a különböző döntéseket hozzák olyan ügyekben, mint beruházás és folyó termelés; illetve az egy adott egységre alkalmazható döntési szabályoknak és a hierarchikus struktúra változtatásainak leírását, 2. az információáramlás feltérképezését, ideértve az „üzenetek” formáját, tartalmát, célját és útvonalát. E bonyolult tárgykör néhány aspektusát Hurwicz egyik tanulmánya fejt ki, mely az irányítási és az információs struktúrára koncentrál.¹² Jóllehet e két esetben a választások a centralizáció-decentralizáció kontinuum mentén kapcsolatban állnak egymással, a két struktúra nem szükségképpen azonos. Például az információ áramlását jobban centralizálják, mint a döntéshozatalt. Ez a helyzet, amikor a központi irányítás hatalmas információtelegeket halmoz fel csak azért, hogy azokat hozzáférhetővé tegye az autonóm egységek számára, amelyek ezek alapján decentralizált döntéseket hoznak.¹³

Akik az utasítás vagy csere oldalról közelítik meg a kérdést, szembeállítják a fizikai egységekben és adminisztratív utasítások révén bonyolított erőforrás-allokációt a pénzáramlások és a piaci árak függvényében történő erőforrás-allokációval. Utasításos gazdaság is alkalmazhat pénzt és árakat, de ezek csak „másodlagos allokációt” végeznek, segítik a termékmérlegekkel felvázolt tervek végrehajtását. Bár a pénzáramlások a tervező szándékai szerint az adminisztratív utasítások kiegészítőiként szerepelnek, a gyakorlatban sokszor összeütközésbe kerülnek velük, esetleg „megsértik” a tervet.

A *tervezés* vagy *piac* kérdésköre arra koncentrál, hogy az állam milyen módon és mértékben hatol be a gazdaságba a „tervezéssel”. Ennek megfelelően Levine egyik tanulmánya¹⁴ olyan kérdésekkel foglalkozik, mint: mekkora a terv lefedési tartománya (hatóköre és részletezettsége)? Hogyan készül a terv - milyen technikákkal, és az alsóbb egységek milyen részvételével? Mennyire veszik komolyan a terv végrehajtását, milyen eszközöket és szabályozó mechanizmusokat alkalmaznak? Továbbá tudatában kell lennünk annak, hogy az állami beavatkozás bizonyos területei túlmehetnek azon a hatókörön, amely hagyományosan a „tervben” szerepel, és ezek a terven kívüli tevékenységek erősíthetik vagy gyengíthetik a tervet.

Mindhárom megközelítésben okvetlenül vizsgálnunk kell mind a formális, mind az informális mechanizmusokat, mind pedig azt, hogy miként viszonyulnak ezek egymáshoz a rendszer működése közben; nem hagyatkozhatunk pusztán a folyamatok hivatalos leírására vagy elméleti modelljeire.

Röviden összegezve e paragrafus eredményeit, a gazdasági rendszernek három vonatkozása van: a társadalmi jóléti függvény, az intézmények és eszközök, valamint az erőforrás-allokáció és jövedelemelosztás mintái. Bármely sajátos gazdasági rendszer - akár modellről, akár tényleges esetről van szó - e három összefüggő vonatkozás valamilyen egyedi kombinációját reprezentálja. Hogy összehasonlíthassuk a különböző rendszerek jellegét és működését, részletesen, mindhárom aspektus szerint egybe kell vetnünk őket, minthogy a rendszerek valószínűleg az egyik aspektus szerint hasonlóbbak vagy különbözőbbek, mint a másik szerint. Azután a rendszer jellegében mutatkozó különbségeket igyekeznünk kell társítani a teljesítményben mutatkozó különbségekkel.

2.3. A gazdasági rendszerek teljesítménye

Koopmans és Montias szerint a gazdasági rendszerek összehasonlításának végső értelme az, hogy megtaláljuk, miként lehet javítani valamely adott rendszer teljesítményén a társadalmi preferenciafüggvény fényében. Ennek érdekében hasonlítjuk össze a hasonló vagy eltérő környezetben működő rendszerek eredményeit a különféle, fontosnak tűnő teljesítménykritériumok szempontjából.

¹²Hurwitz (1971). [8]

¹³Ezt a példát Oldrich Kyn sugallta.

¹⁴Levine (1971). [13]

Általában a következő kritériumokat veszik figyelembe:

1. A kibocsátás szintje. (A cél rendszerint magas, vagy teljes foglalkoztatottsági szint, bár e célkitűzés kvantitatív kifejezése függ az aktív munkaerő arányával és a munkahét hosszával kapcsolatos feltételezésektől vagy céloktól.)
2. A kibocsátás növekedésének üteme.
3. A kibocsátás összetétele (a fogyasztás, a beruházások és a katonai programok aránya, kollektív vagy egyéni fogyasztás stb.).
4. Hatékonyság egyetlen perióduson belül („statikus”).
5. Hatékonyság különböző időpontokban („dinamikus”).
6. Stabilitás (a kibocsátás, a foglalkoztatás, az árak vonatkozásában).
7. Az egyén gazdasági biztonsága (jövedelmi vagy foglalkoztatási biztonság).
8. Egyenlőség (magában foglalja mind a jövedelem és a gazdaság egyenlőtlenségének „megfelelő” fokát, mind az egyenlő lehetőségeket.)
9. Gazdasági fizetési mérleg, amely az ország gazdasági struktúráját figyelembe véve, kielégítő.
10. Olyan fizetési mérleg, amely az ország gazdasági struktúráját figyelembe véve, kielégítő.
11. A változásokhoz (a preferenciafüggvény, a környezet stb. változásaihoz) való alkalmazkodás képessége.

Ezekből azután levezethetők a további kritériumok. Például a tökeegységre jutó fogyasztás, amit néha jóléti indexnek neveznek, az 1. és a 3. kritérium és a népességnagyság kombinációja. Hasonlóan, a „gazdasági igazságosság” általában a 7., 8. és néha a 9. kritériumban megfogalmazott célokra utal.

Mint jól ismert, e célok némelyike komplementer, azaz kölcsönösen erősíti egymást. Például minél nagyobb a növekedés üteme, annál magasabb a kibocsátás szintje (a következők periódusban). Más célok esetleg kompetitívek, vagyis összeütközésbe kerülhetnek egymással. Például az árstabilitás ütközhet a kibocsátás magas szintjével és a magas növekedési ütemmel.

Így tehát a gazdasági rendszer teljesítményének aggnegált értékeléséhez szükségünk van valamilyen hasznossági vagy jóléti függvényre, amelynek alapján megfelelően súlyozhatjuk a különböző kritériumokat. Különböző preferenciafüggvények különböző súlyt adnak a különféle teljesítménykritériumoknak. Koopmans és Montias rámutatott, hogy a domináns közösségi preferenciafüggvény e tekintetben eltérhet a közösség egyes részeinek függvényétől (ez a rész lehet a népesség többsége vagy kisebbsége), ha ennek viszonylagos súlya kicsi, vagy a domináns függvény elnyomja. Az egyik közösség (ország) domináns függvénye eltérhet más közösségek függvényeitől, vagy ugyanannak a közösségnek korábbi függvényétől. Eltérhet a rendszereket elemző kutató függvényétől is, akinek ezt pontosan látnia kell, amikor a saját preferenciafüggvényét alkalmazza a vizsgált rendszer(ek) értékelésére.

Történelmileg fontos preferenciafüggvényt vizsgál Erlich egyik tanulmánya, ahol azokat a kritériumokat elemzi, amelyek a szovjet és kelet-európai írásokban a legnagyobb súlyt kapják.¹⁵ Ezek az írások részben kimondva, részben kimondatlanul olyan kritériumokra teszik a preferenciafüggvényen a hangsúlyt, mint a magas szintű és növekvő kibocsátás, a stabilitás, az egyenlőség és a gazdasági biztonság. Ezzel szemben a térség mai gazdasági reformjai azt sugallják, hogy a közösségi preferenciafüggvények most a korábbiaknál nagyobb súlyt adnak a hatékonyságnak és a gazdasági szabadságnak (pl. nagyobb szerepet kap a fogyasztói szuverenitás a fogyasztás összetételének meghatározásában).

Tehát a különböző gazdasági rendszerek összehasonlító értékelése vagy sorba rendezése függ 1. a rendszerek említett kritériumok szerinti teljesítményétől, és 2. a preferenciafüggvény(ek)től, melyek a kritériumokat súlyozzák. Ez utóbbi

¹⁵Erlich (1971). [5]

lényegében értékítélet, amit valamiképpen a közösségre, mint egészre fogalmaznak meg, míg az előbbi inkább lehet objektív tudományos mérés tárgya.

Két lépés kell még a teljesítmény empirikus összehasonlításához. Először is minden egyes kritériumot a lehető legpontosabban definiálni kell, hogy lehetővé váljon a kvantitatív mérés. Néhány kritériumnál ez könnyebb, mint másoknál. Például a Lorenz-görbék jól ábrázolják a jövedelemnek és a gazdaság elosztásának egyenlőtlenségeit. A nemzeti mérlegek jó képet adnak a kibocsátás szintjéről és összetételéről. Foglalkozási (munkanélküliségi) statisztikák és a személyi jövedelem adatai mérhetik a gazdasági biztonságot. A kibocsátás, foglalkoztatottság és árak módosulásai jelzik a gazdaság (in)stabilitásának fokát. Nehezebb ugyan a hatékonyság kvantifikálása, de a paragon heverő erőforrások nagysága némiképp méri egy periódusban a hatékonyságot, és az aggregált termelékenység kiszámítása jelzést adhat a hatékonyság időbeli változásáról. De nem kitalástalan a gazdasági szabadság néhány eltéréseinek kvantifikálása sem, mondjuk ha a vállalati szabadság indexeként a magán-, illetve az állami vállalatok által teljesített kibocsátás arányát használjuk.

Ha már gondosan definiáltuk a kritériumokat, a következő lépés az összehasonlító gazdaságok teljesítményének mérése olyan egységes módon, ahogy csak lehet. Itt bukkannak föl a nemzetközi összehasonlítás jól ismert problémái, minthogy különböző országokban az adatok különböző mértékben hozzáférhetők és megbízhatók, mást és mást jelentenek és más-más módszerrel nyerik őket. Bergson „Comparative Productivity and Efficiency in the USA and the USSR” c. tanulmánya példa a legnehezebb összehasonlításokra.¹⁶ A Szovjetunió és az Egyesült Államok hatékonyságának 1960-as (statikus) vizsgálata mutatja, milyen nagy szükség van az összehasonlítandó mennyiségek gondos definiálására, és milyen részletes és nehéz statisztikai munkát kell elvégezni, ha értelmes eredményekre akarunk jutni.

Jóllehet az ilyen számítások rendszerint nehezek és bonyolultak, eredményük mégis abba az irányba mutat, ahová a gazdasági rendszerek összehasonlítása törekszik. Látni engedik a teljesítmény különbségeit - az előnyt, amit egy vagy több preferenciafüggvény fényében felbecsülhetünk, és azokat az okokat, amiket a rendszer jellegének és működésének elemzésével magyarázhatunk.

3. Néhány vitakérdés

Eddig az volt a célunk, hogy átfogó képet nyújtsunk a gazdasági rendszerek összehasonlításáról, megmutatva a tárgykör különféle részeinek egységét és koherenciáját. A kutatók azonban e területen sem értenek egyet az összehasonlító gazdasági rendszerkutatás módszerének valamennyi kérdésében. E részben négy módszertani vitát tekintek át, utalva arra, hogyan is kellene ezeket megoldani. Sorrendben a következőket elemzem: 1. modell vagy esettanulmány, 2. a gazdasági rendszerek vizsgálata vagy a gazdasági fejlődés vizsgálata, 3. rendszerek összehasonlítása vagy gazdaságok összehasonlítása, és végül 4. szükséges-e az interdiszciplináris megközelítés?

3.1. Modell vagy esettanulmány

A gazdasági rendszerek modelljei leegyszerűsítő absztrakciók, amelyek felmutatják a gazdasági rendszerek különböző típusainak fő intézményi vonásait és működésbeli jellemzőit. Megalkotásukat gyakran egy, vagy több fontosnak tekintett létező gazdaság inspirálja, jóllehet szándékuk szerint inkább általános típusokat jelenítenek meg, mintsem specifikus gazdaságokat. Az esettanulmány a tipikusan tiszta modellek bizonyos vonásait magába ötvöző, tényleges gazdasággal foglalkozik, abban az alakban, ahogy az létrejött a gazdasági fejlettség szintje, szociokulturális tényezők, környezeti feltételek és hasonló hatásának eredményeként. Tehát minden egyes eset a társadalmi preferenciafüggvény, az eszközök és intézmények, az erőforrás-allokáció és jövedelemelosztás mintáinak sajátos kombinációját képviseli.

A rendszerek vizsgálatának modellszerű megközelítését azon az alapon bírálják, hogy a valóság túlságosan leegyszerűsített absztrakcióval foglalkozik; így például nem túlzottan hasznos a központilag irányított gazdaság tiszta változatával törődni, hiszen ez sohasem létezett és aligha létezhet egyáltalán. Egy másik ellenvetés szerint nincs lehetőség a modellek teljesítményének mérésére és összehasonlítására, ami az esettanulmányokra nem áll. Ennek eredményeképp - érvelnek tovább -, a modellek összehasonlításának interpretálása és értékelése védtelen az ideológiai részrehajlásokkal szemben.

¹⁶Bergson (1971). [1]

Az esettanulmányokat másfelől azon az alapon bírálják, hogy a tényleges gazdaság valósága túlságosan bonyolult, s minden esetet csak szelektív módon lehet figyelembe venni, amihez szükség van a kritikus változók valamilyen fogalmi keretére - vagyis egy modellre. Továbbá általános hiba, hogy egy esetet, kimondva vagy hallgatólagosan - bizonyos értelemben és bizonyos fokig - közös jellegzetességekkel bíró országok egész csoportjának reprezentánsává nyilvánítanak. Így például gyakran az Egyesült Államokat választják a kapitalizmus illusztrációjára, a Szovjetuniót a szocializmusra, Franciaországot pedig az indikatív tervezés esetére.¹⁷ A kevésbé járatos olvasó - diák, polgár vagy politikus - azután tévesen azt hiheti, hogy a prototípusnak tekintett ország vonásai és eredményei általában jellemzik az egész csoportot, és hogy a prototípusok viszonylagos előnyeinek egy vagy több teljesítménykritérium szerinti összehasonlítása felfedi a prototípusok által állítólag reprezentált „családok” viszonylagos előnyeit is. Így hiába hangsúlyozza óvatosan Bergson említett munkája, hogy az Egyesült Államok és a Szovjetunió inkább aletei, mint prototípusai a kapitalizmusnak és a szocializmusnak, mégis fennáll a veszély, hogy néhány olvasó esetleg általában a kapitalizmusra és a szocializmusra alkalmazza az eredményeket. Ami téves következtetésekre vezethet, mivel a csoport más országai fontos vonatkozásokban eltérhetnek a prototípustól, következésképp a két csoport viszonylagos teljesítménye (előnye) attól is függeni fog, hogy melyik tagot választjuk prototípusnak, és mely teljesítménykritériumokat alkalmazzuk az összehasonlításban. Röviden, a csoporton belüli különbségek nem egyszer oly nagyok, hogy a prototípusok nem reprezentatívak, és nem is lehetnek azok. A csoporton belüli különbségek akár túl is szárnyalhatják a csoportok közötti különbségeket bizonyos jellegzetességek vagy teljesítménykritériumok vonatkozásában.¹⁸

Azonban a modellek és az esettanulmányok oldaláról való közelítést inkább kiegészítőnek, mint kompetitívnek kellene tekinteni. A modellek keretet adnak az esetek kiválasztásához és összehasonlításához. Az esetek összevetése a modellekkel, amelyeket vélhetőleg illusztrálnak, a modellek revidálásához és javításához kell hogy vezessen, például a központi tervezett vagy a piaci szocializmus különféle modelljeinek a kidolgozásához, ahol különbözőek a tulajdonviszonyok, különböző az utasítás és a csere kombinációja. E tekintetben a nyugat- és kelet-európai gazdaságok különösen ígéretes esettanulmányokkal kecsegtetnek, amelyek különféle átmeneti modelleket sugallhatnának az Egyesült Államok által képviselt központi tervezett szocializmus klasszikus modellje között. Ezek az átmeneti modellek remélhetően hozzásegítenek számos, tapasztalati ellenőrzésnek alávethető hipotézis megfogalmazásához a gazdasági rendszerek működésével és teljesítményével kapcsolatban, s ezek azután irányadóak lehetnek a következő esettanulmányok számára.

3.2. Gazdasági rendszerek vagy gazdasági fejlődés

Itt a vitakérdés az, hogy a kevésbé fejlett országokat és a primitív gazdaságokat milyen mértékig kell bevonni a gazdasági rendszerek összehasonlító vizsgálatába. E célra a *kevésbé fejlett országok* közé azokat sorolhatjuk, ahol a tőkeegységre jutó jövedelem alacsony, amihez a gazdasági struktúra különféle vonatkozásaiban a fejlettebb országokétól elütő jegyek társulnak. Ilyen vonatkozás lehet a nemzeti jövedelem szektorok szerinti elosztása, a vállalkozás típusa, a munkaerő struktúrája, a jövedelem tényezőarányok szerinti elosztása, a jövedelem-felhasználás módja és a külkereskedelmi arányok. Sok kevésbé fejlett ország egyik szembeötlő jellegzetessége, hogy a „modern” ipari szektor mellett fennmarad egy számottevő „tradicionális” mezőgazdasági szektor is. A másik oldalon a *primitív gazdaságok* izolált, pénzt nem ismerő törzsi társadalmakra utalnak, ahol a gazdasági aktivitást főként a tradíció és a szokás vezérli, és kevésbé a csere vagy az utasítás. Jóllehet ez a definíció sugallhat bizonyos átfedést a „duális” gazdaság tradicionális szektorával, az a különbség megvan, hogy a duális gazdaságban a tradicionális szektor érintkezik a modern szektorral, és ez állandó változásokat vált ki benne, míg a primitív gazdaságban hiába keresünk ehhez hasonló erős kapcsolatot a párhuzamos modern szektorral. Erre a különbségre gondolva, egyetértek a Kuznets álláspontjával, amely szerint a gazdasági rendszerek összehasonlításába természetesen bevonhatjuk a kevésbé fejlett országokat, a primitív gazdaságokat viszont nem.

A kevésbé fejlett országok bevonása mellett szóló fő érv az lehet, hogy a gazdasági fejlettség szintje vagy állomása egyike azoknak a tényezőknek, amelyek befolyásolják a gazdasági rendszer jellegét, valamint azokat a feltételeket (környezet), amelyek között a rendszer működik. Továbbá hatalmas és érdekes csoporton belüli eltéréseket figyelhetünk meg a kevésbé fejlett országok körében,^{18/} és igazán jó volna tudni, hogy ezek a fejlettségi szintben mutatkozó eltérések hogyan kapcsolódnak a gazdasági rendszerek jellegéhez és teljesítményéhez. Végül érdekes kérdéseket vethet fel a kevésbé fejlett

¹⁷Néhány fontos empirikus bizonyítékot találhatunk a következő munkákban: Staller (1964) [19], Staller (1967) [20], Pryor (1968). [17]

¹⁸Kuznets úgy véli, hogy a gazdasági rendszerek változatossága valószínűleg nagyobb a kevésbé fejlett nemzetek között, mint a fejlettebb országok között, ugyanis az utóbbiakban a közös technika mint domináns modern tényező jelentős hasonlóságokat diktál a gazdasági struktúrában, szervezetben és célokban.

országok modern és tradicionális szektorainak kölcsönhatása, hiszen ilyen kérdések nem merülnek fel a fejlettebb gazdasági vizsgálatokor.

Másfelől viszont józan megfontolás alapján kizárhatjuk a primitív gazdaságok vizsgálatát, ugyanis - mint Kuznets írja említett cikkében - nem vezet jóra, ha olyan eseteket hasonlítunk össze, ahol nagy különbségek vannak az anyagi technikában és a felhasznált tudáskészletben, hiszen a társadalom gazdasági tevékenységének különbségei és a gazdasági rendszer meghatározott különbségei között lehetetlen szignifikáns összefüggést kimutatni. Vagyis a „korszakon belüli” összehasonlítások kíváncsok, de a „korszak közötti” összehasonlítások nem sokat mondanak. Persze ez az álláspont nem azt jelenti, hogy a primitív társadalmak vizsgálata unalmas és érdektelen. Csupán arra utal, hogy ez a kutatási terület a gazdasági antropológia része, s nem a gazdasági rendszerek összehasonlító vizsgálatához tartozik.¹⁹

¹⁹A gazdasági antropológia néhány újabb példája: Nash (1966) [16], Dalton (1967) [3].

3.3. Rendszerek összehasonlítása vagy gazdaságok összehasonlítása

A *rendszerek összehasonlítása* felöleli a teljes gazdasági rendszer vizsgálatát, hatóköre széles, ahogy a 2. részben is jeleztük, és a hangsúlyt a rendszerek különböző részei közti viszonyra helyezi. Ezzel szemben a *gazdaságok összehasonlítása* a gazdaságokat bizonyos komponensek - például munkaerőpiacok, a nagy vállalatok jellege és működése, mezőgazdasági szervezet vagy a külkereskedelem irányítása - összefüggésében vizsgálja.

Világosnak tűnik, hogy e kettőt inkább komplementer, mint alternatív megközelítésnek kell tekintenünk. Egyfelől a gazdaságok összehasonlításában is szükség van az egész rendszert átfogó áttekintésre, mivel egy bizonyos ország adott szektorának jellegzetességeit az a rendszer határozza meg, amelynek része. Másfelől a szektorok összehasonlítása hozzájárul az illető rendszer, mint egész, megértéséhez. Így mindkét megközelítésre - és eredményeik összefogására - szükség van. (Amennyiben hasznosnak látszik, hogy valami átfogó címkét keressünk, amely magában foglalná mind a rendszerek összehasonlítását, mind a gazdaságok összehasonlítását, az „összehasonlító gazdaságkutatás” esetleg megfelelnek a célnak.)

Azonban van okunk azt hinni, hogy a jövőbeni kutatásokban e területen termékenyebb volna a szektorális megközelítést hangsúlyozni. Az eddigi kutatások többsége a rendszer oldaláról közelített, úgyhogy mostanra már könyvtárnyi (noha semmiképp sem kimerítő) „rendszer-központú” irodalom áll rendelkezésünkre. Vagyis az összehasonlító szektorális vizsgálatok „határhaszna” alighanem nagyobb. Ezek a vizsgálatok abban is segítenének, hogy megvilágítsuk a különbségeket és a hasonlóságokat az országok szokásos csoportjain - mondjuk a nyugati és keleti országokon-belül. (...)

3.4. Az interdiszciplináris megközelítés kérdése

Mennyiben végezhető el a gazdasági rendszerek - fentebb vázolt - összehasonlító elemzése csakis azokkal az eszközökkel, amelyek a gazdaságkutató eszköztárban általában megtalálhatók? Vagy esetleg más tudományágak, nevezetesen a történelem, az antropológia, a szociológia és a pszichológia fogalmait és technikáit is alkalmaznunk kellene?

A gazdasági rendszerek összehasonlítása talán még a gazdaságtan más ágainál is jobban megköveteli a multidiszciplináris vagy - helyesebben - az interdiszciplináris megközelítést. A kutatási tárgy néhány vonatkozása mindennél jobban igényli az ilyen megközelítést. Például az ideológiák összehasonlítása sokkal inkább magával hozza más tudományágak alkalmazását, mint a növekedési ütemek összehasonlítása.

Ahogy másutt, e területen is a kutató feladata, hogy alkalmazza az idevágó eszközök összességét. Bizonyos esetekben maga is elsajátíthatja és alkalmazhatja őket. Más esetekben a legkielégítőbb megoldás, ha biztosítjuk az együttműködést más területekről jövő kutatókkal, akiknek megvan a szükséges tudományos jártasságuk. Jó példát ad erre a közgazdászok és politológusok együttes munkája az állami erőforrás-allokációval kapcsolatos döntések vizsgálata terén, a közgazdászok és pszichológusok együttműködése a vállalati irányítás kérdéseiben, valamint a közgazdászok és szociológusok (vagy antropológusok) közös erőfeszítései a gazdasági rendszert formáló társadalmi-kulturális tényezők kutatásában. Szerencsére a jelenlegi trendek más társadalomtudományi ágakban is kedveznek az ilyen együttműködésnek. Az összehasonlító módszert már régóta alkalmazzák az antropológiában,²⁰ és az utóbbi években a rendszeres összehasonlító vizsgálatokat egyre növekvő figyelemmel kíséri mind a politológia, mind a szociológia. Így az összehasonlító politika „a társadalmi alakulat, az érdekcsoportok, a politikai pártok, a politikai viselkedést formáló és kondicionáló ideológiai beállítódások és az elitstruktúra”²¹ nemzetek közti összehasonlításával foglalkozik. Az összehasonlító szociológiát a rokonság, család és házasság, a közigazgatás és bürokrácia, a társadalmi rétegződés és mobilitás, az ökológia, városszociológia és demográfia, valamint a kulturális értékorientáció társadalomközi vizsgálata foglalkoztatja.²² Nyilvánvaló és igen ösztönző körülmény, hogy e területek és az összehasonlító gazdaságkutatás között roppant együttműködési és kölcsönhatási lehetőségek lappangnak.

²⁰Vö. Radcliffe-Brown (1951: 15-22) [18].

²¹Macridis — Brown (1964: 4) [14].

²²Vö. Marsh (196?) [15].

Összefoglalás

Az összehasonlító gazdaságkutatás hatóköre széles. Három fő aspektus öleli fel. Először is, foglalkozik azokkal a tényezőkkel, amelyek befolyásolják a gazdasági rendszert; majd a gazdasági fejlettség szintjével, a társadalmi és kulturális tényezőkkel, valamint a „környezettel”. A második aspektus a rendszerek jellege és működése; ide tartoznak a társadalmi preferenciafüggvények, az intézmények és eszközök, továbbá az erőforrás-allokáció és a jövedelemelosztás mintái. Harmadszor, foglalkozik az összehasonlító gazdaságkutatás a rendszerek teljesítményével, empirikusan méri a különféle teljesítménykritériumok szerinti eredményeket, és összesített értékeléseket végez azoknak a súlyoknak a figyelembevételével, amelyeket egy vagy több társadalmi preferenciafüggvény rendel hozzá a különféle kritériumokhoz.

Viszont e széles kutatási területen jól megférnek, sőt egyenesen nélkülözhetetlenek a különféle - szaktudományi és interdiszciplináris - kutatási módszerek és elemzési megközelítések.

Végül az összehasonlító gazdaságkutatás pótolhatatlan szolgálatot tesz a gazdaságtudománynak mint egésznek, amikor perspektívát kínál a szűklátókörűség leküzdésére, ami mindig fenyegeti az egyetlen gazdasági rendszer tapasztalataira épülő gazdasági gondolkodást, akár elméleti, akár gyakorlati kérdésekről van szó. A rendszerek összehasonlítása közelebb hozza az elemzőt saját rendszerének megértéséhez, jobban rávilágít annak előnyeire és hátrányaira, és teljesítményének javítására alkalmas szervezeti változtatásokat is sugallhat.

BIBLIOGRÁFIA

- [1] Bergson, Abram. *Comparative Productivity and Efficiency in the USA and the USSR*. In A. Eckstein: *Comparison of Economic Systems*. 1971. Berkely, Los Angeles, London.
- [2] Bornstein, Morris. *Ideology and the Soviet Economy*. 1966. Soviet Studies 1. 74-80.
- [3] Dalton, George. *Tribal and Peasant Economies: Readings in Economic Anthropology*. 1967. New York.
- [4] Eckstein, A.. *Comparison of Economic Systems*. 1971. Berkely, Los Angeles, London.
- [5] Erlich, Alexander. „*Eastern*” *Approaches to a Comparative Evaluation of Economic Systems*. 1971.
- [6] Gerschenkron, Alexander. *Ideology as System Determinant*. In A. Eckstein: *Comparison of Economic Systems*. 1971. Berkely, Los Angeles, London.
- [7] Hirschman, Albert O.. *Ideology: Mask or Nessus Shirt?*, In A. Eckstein: *Comparison of Economic Systems*. 1971. Berkely, Los Angeles, London.
- [8] Hurwitz, Leonid. *Centralization and Decentralization in Economic Processes.*, In A. Eckstein: *Comparison of Economic Systems*. 1971. Berkely, Los Angeles, London.
- [9] Kirschen, E. S.. *Economic Policy in Our Time*. 1964. Amsterdam - Chicago.
- [10] Koopmans, T. C. és Montias, J. M.. *On the Description and Comparison of Economic Systems.*, In A. Eckstein: *Comparison of Economic Systems*. 1971. Berkely, Los Angeles, London.
- [11] Kuznets, Simon. *Notes on Stage of Economic Growth as a System Determinant.*, In A. Eckstein: *Comparison of Economic Systems*. 1971. Berkely, Los Angeles, London.
- [12] Kuznets, Simon. *Modern Economic Growth: Rate, Structure, and Spread*. 1966. New Haven.
- [13] Levine, Herbert S.. *On Comparing Planned Economies*, In A. Eckstein: *Comparison of Economic Systems*. 1971. Berkely, Los Angeles, London.

- [14] Macridis, Roy C. és Brow, Bernard E.. *Introductory Essay, Macridis-Brown (szerk.): Comparative Politics: Notes and Readings*. 1964. Homewood.
- [15] Marsh, Robert M.. *Comparative Sociology*. 1967. New York.
- [16] Nash, Manning. *Primitive and Peasant Economic Systems*. 1966. San Francisco.
- [17] Pryor, Frederic L.. *Public Expenditures in Communist and Capitalist Nations*. 1968. London - Homewood.
- [18] Radcliffe-Brown, A. R.. *The Comparative Method in Social Anthropology, Journal of Royal Anthropological Institute of Great Britain and Ireland 1951. I. és II. rész* . 1951. 15-22.
- [19] Staller, George J.. *Fluctuations in Economic Activity: Planned and Free Market Economies, 1950-1960*. 1964. 385-395. American Economic Review 4.
- [20] Staller, George J.. *Patterns of Stability in Foreign Trade: OECD and COMECON, 1950-1963*. 1967. American Economic Review 4. 879-888.

A PIACI ÁTMENET ELMÉLETE: VITA ÉS SZINTÉZIS ¹

Szelényi, Iván
Kostello, Eric

A piaci átmenet elmélete

Victor Nee 1989-ben *A piaci átmenet elmélete* [11] címmel megjelent úttörő tanulmányában a társadalmi egyenlőtlenségek új elméletét vázolta fel s egyben alkalmazta az államszocialista redisztributív gazdaságból a tőkés piacgazdaságra való átmenet feltételeire.

Ebben a dolgozatában Nee azt állítja, hogy a piac behatolása az államszocialista redisztributív gazdaságba váratlan következményekkel járt. A piac térnyerésével párhuzamosan az államszocializmus leginkább kedvezményezett rétege vagy osztálya, nevezetesen a „redisztribútorok” elvesztették privilégiumaik egy részét, míg a társadalmi hierarchia alján elhelyezkedő „közvetlen termelők” valamelyest javítottak helyzetükön (hasonló érvek olvashatók: White 1984; Szelényi-Konrád 1969[29]; Szelényi 1978[25]). Konkrétabban fogalmazva, Nee szerint a piac megjelenése nyomán csökkentek a jövedelmi, életszínvonalbeli különbségek. Nee elmélete arra vonatkozóan is fogalmazott meg előfeltevéseket, hogy a piac milyen mechanizmusokon keresztül csökkenti a redisztributív gazdaságon belüli egyenlőtlenségeket. Így feltételezte, hogy ha a béreket és jövedelmeket nem adminisztratív módon állapítják meg, hanem azok tranzaktív alku tárgyává válhatnak, akkor valószínű, hogy ez kedvezőbb a közvetlen termelőknek, mint a redisztribútoroknak (ezt nevezi „piaci hatalomnak”); ha a piaci mechanizmusok nagyobb szerepet játszanak, akkor feltehető, hogy a jövedelmek elosztása jobban tükrözi a munkavállalók birtokában lévő humán tőke mennyiségét, a politikai lojalitásnak mint jövedelemforrásnak a szerepe viszont csökken (vagyis érvényesül a „piaci ösztönzés” hatása); végül, ha a redisztributív gazdaságban kialakulnak piaci alrendszerek, akkor a magánvállalkozás a társadalmi mobilitás alternatív csatornájaként működik majd (ezt nevezi „piaci lehetőségnek”; Nee 1989[11]).

Kínai falvakban 1985-ben végzett statisztikai felmérések eredményei egybecsengtek a piaci átmenet elméletének a hipotéziseivel. 1977 és 1985 között a jövedelmi egyenlőtlenségek csökkentek Kínában: a városi népesség és a parasztok közötti jövedelmi olló szűkült, s a falusi társadalmon belül is csökkent a parasztok és a „káderek”, állami és pártfunkcionáriusok jövedelme közötti különbség. Kézenfekvő az a feltételezés, hogy a jövedelmi egyenlőtlenségek ilyen csökkenését az okozta, hogy csökkent az állami beavatkozás a mezőgazdasági termelés és a mezőgazdasági termékek értékesítésének folyamatába. 1977 után a kínai parasztcsaládok családi munkaszervezetben művelhették meg a földet, a központi tervezők a parasztok számára kevésbé merev tervcélokat tűztek ki, és megengedték nekik azt is, hogy termékük idővel egyre növekvő hányadát saját maguk értékesítsék a városi piacokon, ahol az élelmiszerek egyre növekvő hányadának az árát a kereslet és kínálat szabta meg. E piaci reformok eredményeként a parasztok növelték termelésüket, gyors ütemben nőtt termelékenységük, jövedelmük és emelkedett az életszínvonaluk is.

1991-ben Nee egy másik nagy hatású tanulmányt tett közzé *Társadalmi egyenlőtlenségek a gazdasági reform útjára lépő államszocializmusban* címmel az *American Sociological Review*-ben[12]. E dolgozatában Nee az 1985-ös adatok további elemzésének az eredményeiről számol be. Ennek az írásnak különösen fontos megállapítása, hogy a káderek a piaci mechanizmus erősödése ellenére megőrizték bizonyos kiváltságaikat. Nee azonban azzal érvel, hogy ez a tény nem mond ellent eredeti elméletének. 1989-es dolgozatában[11] nem tett még kísérletet arra, hogy a piaci reform különböző szakaszait megkülönböztesse egymástól, s ennek következtében azt a kérdést, hogy a piac társadalmi egyenlőséget okozó hatása a piaci reform bizonyos korszakaira érvényes-e, avagy általános jellemzője a piacosodásnak, még csak fel sem vethette. Az 1991-es dolgozatban viszont Nee a piac térnyerésének különböző szakaszairól ír már, és felveti a *részleges* reform gondolatát. Véleménye szerint a káder-privilégiumok továbbélésének az oka a reform részleges volta, az tehát, hogy az 1990-es évek

¹Szociológiai Szemle 1996/2, 3-20. old. A tanulmány egy korábbi változata az *American Journal of Sociology* 1996. januári számában jelent meg.

elejéig a piacosodás folyamata Kínában nem haladt elég messze. Az 1991-es tanulmányban Nee úgy véli, hogy a piaci reform továbbvitele alá fogja ásni a káderek privilégiumait - az államszocializmuson belül kialakult egyenlőtlenségek rendszere idővel megszűnik.

Nee 1989-es dolgozatát [11] élénk vita követte Kína-kutatók (Bian, Logan, Huang, Lin, Oi, Walder és Xie), valamint Kelet-Európával foglalkozó szociológusok (Stark és Róna-Tas) körében. Az *American Journal of Sociology* 1996. januári számát [13]különszámként ennek a vitának szentelte. E különszám magvát három dolgozat képezi, melyeket Victor Nee, David Stark és Yu Xie írtak, valamint felkérték jó néhány gazdaságsszociológust, illetve Kína- és Kelet-Európa-kutatót, hogy fejtsék ki véleményüket e témakörben. E most közreadott írásunkat az *American Journal of Sociology* szerkesztőjének a felkérésére írtuk. Célunk nem csupán az, hogy a különszámban publikált dolgozatokra reagáljunk, hanem szeretnénk összefoglalni a piaci átalakulás elméletével kapcsolatos teljes vitát, remélve, hogy ezzel hozzájárulhatunk - a különböző nézetek közötti szintézisre törekedve - az államszocializmusból a piaci kapitalizmusba való átmenet pontosabb elméletének megfogalmazásához. Véleményünk szerint a piaci átmenet elméletével kapcsolatos vita, legalábbis részben, azért volt talán túlságosan éles, mert a résztvevők nem tisztázták, milyen konkrét társadalmi-történeti feltételek között érvényesek a hipotéziseik. Úgy képzeljük, közelebb kerülünk a szintézishez, ha a vitában előadott, egymással versengő hipotézisek társadalmi-történeti érvényességi körét meghatározzuk. Nee is, kritikusai is hajlamosak következtetéseiket *túláltalánosítani*: célunk, hogy a vita tárgyát képező kérdéseket konkretizáljuk, társadalmi kontextusba helyezzük. Ezt a szociológiának szellemében tesszük, nem annyira az érdekel bennünket, hogy valamely elvont igazságkritériummal egybevetve mennyire érvényes egy szociológiai elméleti megállapítás, inkább azt keressük, melyek azok a társadalmi feltételek, amelyek között valamely hipotézis megfogalmazódik. Ebben az írásban tehát nem azt kérdezzük, hogy mi az egyenlőség forrása, a piac-e, vagy a redistribúció; ki látja a piac térnyerésének a hasznát, a káderek, vagy a munkások. Inkább azt próbáljuk tisztázni: találunk-e példát arra, hogy a piac nem növeli, hanem csökkenti a társadalmon belüli egyenlőségeket, ha igen, melyek konkrétan azok a társadalmi-gazdasági viszonyok, amelyek között ez bekövetkezhet; elképzelhető-e, hogy a káderek korábban megszerzett privilégiumaikat, vagy azok egy részét elveszítik, milyen típusú káderek, milyen konkrét feltételek között mely privilégiumaikat veszítik el, kik azok a káderek, akik meg tudják őrizni kiváltságaikat, mikor, milyen feltételek mellett?

Vita a piaci átmenetről

A piaci átmenet elméletével kapcsolatos vita három fő kérdés körül zajlik. Az első ilyen kérdés: mi a kapcsolat piac és társadalmi egyenlőtlenségek között? A második kérdés: az egykori kommunista káderek haszonélvezői, avagy inkább vesztesei a piac térnyerésének. A harmadik kérdés: teleologikus-e a piaci átmenet elmélete, s ha igen, ezt az elmélet gyengeségének kell-e tekintenünk. Nee, Stark és Xie tanulmányai az *American Journal of Sociology* 1986. januári számában[13] e kérdések egyikét vagy másikat tárgyalják.

Piac és egyenlőtlenség

A piaci átmenet elmélete - legalábbis egyes kritikusai szerint - arra számít, hogy az egyenlőtlenségek a piaci reform kiterjedésével egyenes arányban csökkennek.

Számos tény látszik alátámasztani azt az előfeltevést, hogy az egyenlőtlenségek átlagos mértéke a piaci reform bevezetését követően valamelyest mérséklődött. Azt is tények látszanak viszont igazolni, hogy nem sokkal ezután az egyenlőtlenségek ismét növekedni kezdtek. Kelet-Európai és kínai adatok hasonló trendeket jeleznek: jóval a piacgazdaság teljes kibontakozása előtt, már a reformszocialista gazdaságok a társadalmi egyenlőtlenségek magasabb fokát érik el, mint ami a klasszikus államszocialista redistributív gazdaságokat jellemezte. Magyarországon például az egyenlőtlenségek csökkentek 1968-at követően. A legnagyobb fokú egyenlőséget a nyolcvanas évek elején figyelhettük meg, ezt követően azonban ismét az egyenlőtlenségek növekedését jelzik az adatok. Kínában az 1977-es reformot követő öt-hat évben aligha kétséges az egyenlőtlenségek csökkenése, a nyolcvanas évek közepe óta viszont Kína egyre inkább egyenlőtlen társadalommá válik.

Az egyenlőtlenségek korai csökkenésének, majd azt követő növekedésének a tényét a vita minden résztvevője elfogadja. Tekinthetjük-e azonban a piaci reform első éveinek növekvő egalitarizmusát a piaci átmenet elméletét alátámasztó

evidenciának? Mondhatjuk-e, hogy az egyenlőtlenségek ezt követő növekedése megkérdőjelezi az elmélet előfeltevéseit? E kérdésekre a vita résztvevői igencsak különböző válaszokat adnak. A véleménykülönbségek akörül alakulnak ki, hogy 1. mi okozza az egyenlőtlenségek korai csökkenését és 2. melyik ponton fordul a nagyobb egyenlőség felé mutató trend az ellentétébe, pontosan mikortól, a gazdasági intézményrendszer átalakulásának milyen konstellációjában kezdenek az egyenlőtlenségek ismét növekedni.

1. Az egyenlőtlenségek korai csökkenése

Távolról sem magától értetődő, hogy mi is okozza a jövedelmek viszonylagos egalitarizmusát a korai piaci reform korszakában.

Szelényi (1978)[25] és Nee (1989)[11] úgy képzelték, hogy a jövedelmi egyenlőtlenségek csökkenését a piaci mechanizmus térnyerése okozza. Bian és Logan (1996)[1] viszont azzal érvelnek, hogy az 1977 után megfigyelhető jövedelmi olló csökkenés falú és város között - tudatos állami politika, növekvő redistribúció eredménye. A poszt-maoista kínai párt és államvezetés annak érdekében, hogy a piaci reformmal szembeni esetleges társadalmi ellenállást gyengítse, fokozott redistributív beavatkozással javította ideiglenesen a legalacsonyabb státuszú rétegek életszínvonalát - így érvel Bian és Logan.

Véleményünk szerint a korai nagyobb fokú egyenlőségre nem meggyőző magyarázat a redistribúció fokozódása. Különösen Kína esetében nyilvánvaló, hogy a klasszikus államszocialista rendszer olyan távol volt a piactól, amennyire modern gazdaság csak lehet. 1977 után nem csupán azt tudjuk, hogy nő a piac szerepe, hanem pontosan ismerjük a *mechanizmust* is, amelynek révén a redistribúció a maoista Kínában is alacsony mezőgazdasági árakkal jövedelmet szívott el a mezőgazdaságtól és a parasztságtól s, azt ipari beruházásokra, fordította. A falusi-városi, paraszt-káder jövedelmkülönbségek csökkenését 1977 után nyilvánvalóan az okozta, hogy a mezőgazdasági termékek felvásárlási árai közelebb kerülnek piaci értékükhöz és a rugalmasabb tervezési módszerek és piaci ösztönzők lehetővé teszik a paraszti termelés termelékenységének növekedését.

2. Miért növekednek az egyenlőtlenségek a piaci reform második szakaszában?

Nem kevésbé vitatott kérdés: mit tekintünk fordulópontnak a reformszocialista társadalmak történetében az egyenlőtlenségek alakulását illetően?

Nee, mint már jeleztük, úgy képzei, hogy az egyenlőtlenségek a piac fejletlenségének, a piaci reformok tökéletlenségének tulajdoníthatóak. Bian, Logan, Walder és mások viszont úgy vélik, hogy a korai viszonylagos egalitarizmus volt anomália, a piac kiteljesedésével végre érvényesül annak természetes inegalitarizmusa.

Véleményünk szerint a jövedelmi egyenlőtlenségek/növekedése nem követi mechanikusan a piac terebélyesedését - nem egyszerűen több piac okoz nagyobb egyenlőtlenséget, hanem új típusú piacok kialakulása magyarázza, hogy a korábban egalizáló piac most miért kezd egyenlőtlenségeket generálni. Ebben a vonatkozásban a legfontosabb jelenség a munkaerőpiac kialakulása: mihelyt a munkaerőt árszabályozó piac kezdi elosztani, a piac az egyenlőtlenségek lényeges forrásává válik.

A jövedelmi és általában a társadalmi egyenlőtlenségek U alakú görbét mutatnak a piac fokozatos bővülésének függvényében. E görbe fontos fordulópontjait az határozza meg, hogy milyenek azok az intézményi feltételek, amelyek között a piaci penetráció megtörténik. A legfontosabb kérdés az, hogy *minek a piacáról* van szó?

Milyen tulajdonviszonyok között működnek a piacok? Milyen osztályok vagy egyéb társadalmi aktorok ütköznek egymással az adott piaci és tulajdonviszonyok között? Annak a kérdésnek, hogy a piac egyenlősít, avagy növeli az egyenlőtlenségeket, ilyen absztrakt megfogalmazásban nem sok értelme van. Sem a piac, sem a redistribúció természeténél fogva nem egalitárius, nem is egyenlőtlenséget okozó mechanizmus. A gazdasági integrációs mechanizmusok társadalmi következményei attól függnak, hogy ezek a mechanizmusok milyen makrotársadalmi intézményekbe és struktúrákba ágyazódnak be.

Káderek és piacok

A piaci átmenet elmélete körüli vita egyik legérdekesebb kérdése, hogy vajon az egykori, illetve a jelenlegi káderek nyertesei-e vagy vesztesei a piaci átmenetnek? Kína esetében, ahol a piaci átmenet a gyors gazdasági növekedés feltételei között történik, tehát olyan körülmények között, amikor - némi leegyszerűsítéssel - mindenkinek javul a helyzete, vagyis abszolút vesztesek szinte nincsenek is, a kérdés nem annyira robbanékony politikailag, mint a posztkommunista Kelet-Európában, ahol a gazdasági hanyatlás következtében a vesztesek életszínvonala abszolút mértékben is csökken.

Nee kritikái szerint a piaci átmenet elmélete azt állítja, hogy a piaci penetráció előrehaladtával (s a folyamatot kritikái szerint Nee egy evolúciós jelenségként értelmezi) a „közvetlen termelők” helyzete javul, a káderek és egykori káderek viszont az átalakulásnak a vesztesei. Ezzel párhuzamosan Nee arra számít, hogy a piaci penetráció erősödésével nő a humántőke-beruházásra jutó megtérülés is. Az elmúlt évek kutatásai viszont inkább azt mutatják, hogy az egykori káderek a piaci átalakulás legfőbb nyertesei (Hankiss 1990[3]; Staniszkis 1991[19]; Szalai 1990[24]; I. Szelényi - S. Szelényi 1990[30]; Róna-Tas 1994[18]); pozitív összefüggés mutatható ki tehát káder státusz és a magas jövedelmek között (Bian-Logan 1995[1]). Vannak továbbá, akik azzal érvelnek, hogy a humántőke-beruházásokra jutó megtérülés negatív kapcsolatban áll a piaci penetráció fokával, és a gazdasági növekedés nem változtatja meg a párttagság és a jövedelem közötti pozitív kapcsolatot (Xie-Hannum 1995). Legújabb elemzésében Nee (1966)[13] azzal érvel, hogy sem a jelenlegi, sem az egykori káderek nem látják előnyét a piac kiterjeszkedésének, ha a párttagságon túl más tényezőket (iskolai végzettség, kor, nem) is tekintetbe veszünk.

A mi véleményünk szerint ez a vita is rossz vágányon halad. Azt, hogy a jelenlegi vagy egykori káderek mely csoportja nyertes és mely csoportja vesztes a piaci átmenet következtében, csak akkor tudjuk tartalmasan megválaszolni, ha pontosabban meghatározzuk, hogy milyen típusú piacok kialakulásáról beszélünk, s e piacok létrejöttékor milyen a társadalmi osztályok viszonylagos erőmegoszlása.

Teleologikus-e a piaci átmenet elmélete?

Mind ez ideig ez a kérdés volt a legkevésbé központi a piaci átmenet elmélete körül folyó eszmecsereben, holott igencsak fontos annak tisztázása érdekében, hogy milyen metateoretikus különbségek vannak a piaci átmenet elméletének hívei és kritikái között.

David Stark (1992)[21] az *átmenet* fogalmának a használhatóságát is kétségbe vonta. Szerinte az átmenet teleologikus fogalom, eleve feltételezi, hogy a kései szocialista vagy posztkommunista társadalmak jól meghatározható célhelyzet - a piaci kapitalizmus Nyugat-Európából vagy Észak-Amerikából ismert változata - felé haladnak. Az átmenet elmélete oly módon méri az átmenet sikerét, hogy összehasonlítja a kelet-európai vagy a kínai gazdaság adott helyzetét a piaci kapitalizmus ideáltípusával, s ezeket annál sikeresebbnek tekinti, minél közelebb állnak az ideáltípusos modellekhez. Azok, akik az átmenet elméletéből indulnak ki, úgy képzelik, hogy Kelet-Európában előregyártott elemekből épül a kapitalizmus (capitalism by design). Stark úgy véli, hogy a posztkommunizmus reálfolyamatait pontosabban értelmezzük, ha *útfüggő* (*path-dependent*) *átalakulás* jelenségeinek tekintjük. Ez esetben olyan folyamatról van szó, amelynek során már meglévő intézmények alkalmazkodnak a változó társadalmi-gazdasági környezethez.

Az a kérdés, hogy a kései szocialista vagy a posztkommunista átalakulás folyamatát pontosabb-e evolúciós vagy netán involúciós (Huang 1990 [20]) folyamatként értelmeznünk, metateoretikus probléma, és nem ellenőrizhető az empirikus társadalomtudomány eszközeivel. David Starkot az átmenet teleologikus szemléletének kritikája segítette abban, hogy meg tudja fogalmazni gondolatébresztő, a posztkommunista Magyarországra szerinte oly jellemző újraötvözött (recombinant) tulajdonviszonyok elméletét. Az átmenet evolucionista elmélete valóban mintha megnehezítené, hogy fontos új kérdéseket vessünk fel, ugyanis éppenséggel azt tekinti premisszájának, amit a társadalomtudománynak kutatnia kellene: merre is halad a társadalom átalakulása?

Ebben a dolgozatban főként azt próbáljuk tisztázni, milyen intézményi feltételek között forrása piac vagy redisztribúció a társadalmi egyenlőtlenségnek, illetve mikor, milyen feltételek között, mely társadalmi aktorok a nyertesek vagy vesztesek, ezért nem tudunk kellő figyelmet fordítani az átmenet versus átalakulás körüli vitára. E vitában azonban mi egyértelműen

Stark oldalán állunk. Többek között ezért is írunk a piaci penetráció típusairól, s nem tartjuk pontosnak, hogy a redisztribúcióról a piacgazdaságra való átmenetet lineáris folyamatként értelmezzük, úgy, mintha annak egymást követő fokozatai vagy lépcsőfokai lennének.

A piacon létrejövő egyenlőtlenségek dinamizmusa: a piaci penetráció három típusának társadalmi következményei

Véleményünk szerint a következő kérdések túl elvontak, s ezért nem különösebben hasznosak az empirikus társadalomkutatás számára: a piaci integráció következményeként nőnek vagy csökkennek az egyenlőtlenségek? Kik látják hasznát a piac terebélyesedésének, a káderek, az egykori káderek vagy a munkások?

Hasznosabbnak tartjuk, ha azt próbáljuk tisztázni: milyen típusú piacok, a piaci penetráció mely stratégiája csökkentheti a társadalmon belüli egyenlőtlenségeket? Milyen konkrét feltételek között lesznek meghatározott társadalmi aktorok nyertesek, vagy vesztesek? A piac és redisztribúció milyen intézményi konstellációi mellett milyen stratégiákat kell követniük meghatározott társadalmi aktoroknak, hogy a változásokból nyertesekként, vagy vesztesekként kerüljenek ki? Ezek azok a kérdések, amelyek empirikusan ellenőrizhető előfeltevések megfogalmazásához segíthetnek bennünket. Tanulmányunknak ebben a részében tehát arra vállalkozunk, hogy bemutassuk a piaci penetráció típusait és kísérletet tegyünk annak a meghatározására, hogy a különböző típusú gazdasági rendszerekben vagy alrendszerekben kik tekinthetők a főbb társadalmi aktoroknak, nyerteseknek, veszteseknek.

A piac terebélyesedésének a „típusairól” írunk s nem a „piaci reform fokozatairól”. „Fokozat” helyett azért írunk „típusról”, mert így próbáljuk elkerülni, hogy érvelésünk teleologikus legyen. Típusainkról nem gondoljuk, hogy evolúciós skálán elhelyezhetők, mint kevésbé fejlett vagy fejlettebb formák, sőt azt sem tételezzük fel, hogy az egyik típusból a másikba való átmenet szükségszerű, vagy akár csak kívánatos.

A piaci penetráció három típusát különböztetjük meg: a) lokális piacok redisztributív módon integrált gazdaságokban; b) szocialista vegyesgazdaságok, vagyis olyan gazdasági rendszerek, amelyekben a piac és a redisztribúció együtt él a redisztribúció hegemoniája alatt; c) kapitalizmus felé orientálódó gazdaságok, vagyis olyan rendszerek, melyek céljuknak azt tekintik, hogy létrehozzák a tőkés piacgazdaság intézményeit és meghaladják az államszocializmust. Alább részletesebben leírjuk e típusok jellemzőit, kifejtjük, hogy véleményünk szerint a piac miként érinti az egyenlőtlenségek fokát, s kik azok a társadalmi aktorok, akik az egyes típusokban nyerteseknek, vagy veszteseknek nevezhetők.

1. táblázat

A piaci reform intézményi jellemzői és társadalmi következményei

20. táblázat - A piac gazdaságba történő behatolások típusai

	Lokális piacok redisztributív gazdaságokban		Szocialista vegyes gazdaságok		Kapitalizmus felé orientált gazdaságok
	K.-Európa	Kína	K.-Európa	Kína	K.-Európa
	1968-80	1977-85	1980-89	1986-	1989
Intézményi jellemzők					
Fogyasztási javak piacai	++	+	+++	++	++++
Munkaerőpiacok	-	-	++	+	+++
Tőkepiacok	-	-	+	++	++
Társadalmi következmények					
Egyenlőtlenségek dinamizmusa	valamennyi csökkenés		növekedés valamennyi	sok	sok növekedés
Egyenlőtlenség forrása	redisztribúció		mindkettő		piac
Humántőke-beruházásra jutó megtérülés	-	-	+	+	++
Egyenlősítő mechanizmus	piac		valamennyi piaci egyenlősítés		redisztribúció
Nyertesek	parasztok parasztmunkások		kispolgárok technokraták kádergyerekek		technokraták új burzsoázia
Vesztesek	redisztribútorok		bürokrácia leszakadó szegények		bürokrácia munkásság leszakadó szegények

A piac gazdaságba való behatolásának három típusát az egyes típusok intézményi jellemzőinek a leírásával különböztetjük meg egymástól. Különösen nagy jelentőséget tulajdonítunk annak a ténynek, hogy milyen jellegű piaci intézmények milyen kombinációban lelhetők fel az egyes típusokban. Az 1. táblázatban bemutatjuk arra vonatkozó előfeltevéseinket, hogy a különböző szocialista és posztkommunista társadalmakban melyek a főbb piaci intézmények jellemzői.

A piaci reform általában a *fogyasztási javak piacának* a kialakulásával kezdődik - a termelőknek megengedik a tervhatóságok, hogy termékeiket és szolgáltatásaikat olyan piacokon értékesítsék, melyeken az árakat a kereslet és kínálat határozza meg. A fogyasztási javaknak és szolgáltatásoknak áruvá válása tőke- és munkaerőpiacok megjelenése nélkül is jelentős mérvű lehet. Akkor nevezhetjük a fogyasztási javak piacát fejlettebbnek, ha a fogyasztási javak nagyobb hányadának az árát deregulálják, és engedik, hogy azt a kereslet és kínálat mechanizmusa szabja meg. *Munkaerőpiacok* akkor jönnek létre, amikor megszűnik a munkaerő-eladásnak az államszocializmusra általában jellemző kényszere, tehát akkor, amikor - Marxszal fogalmazva - a termelő kettős értelemben válik szabaddá: jogilag felszabadul, tehát személyes, szabad döntése lesz, hogy eladja-e munkaerőjét, illetve ha „megszabadul” a termelőeszközöktől, tehát gazdaságilag kényszerül most arra, hogy kereső foglalkozás után nézzon. Az államszocializmus korszakában általában a munkaerő nem

piaci értékesítéséről beszélhetünk: munkaerőt adtak-vettek, de a termelőt jogszabályok kényszerítették munkavállalásra, s bár a munkaerő ára körül valamelyes alku is kialakulhatott, a tervhatóságok többnyire adminisztratív eszközökkel hatékonyan szabályozni tudták a bérszínvonalat. A munkaerőpiac fejlettségének fontos mérőszáma, hogy a munkaerő árát mennyire a kereslet és kínálat mechanizmusa szabályozza, kormányzat vagy tervhatóság adminisztratív közbeavatkozása nélkül. *Tőkepiacról* akkor beszélhetünk, ha a tőkejavakat kompetitív piacokon fektetik be, s a tőkeallokációjának a kritériumává a tőkehozadék maximalizálása válik. A szocialista redisztributív gazdaságban a bővített újratermelésre fordítható többletterméket, vagy legalábbis nagyobb részét általában először a tervezők ellenőrzése alatt álló állami költségvetésbe, a „központi kézbe” összpontosítják, majd onnan újra elosztják. Amilyen ütemben csökken az össztőkének az a része, melyet hatóságilag szabályoznak, olyan mértékben beszélhetünk a tőkepiac kialakulásáról. Tőkepiacokon egymással versengő magánberuházók oly módon ruházzák be tőkéiket, hogy azokon maximális megtérülést érjenek el. Polányi (1957) nyomán azokat a gazdasági rendszereket nevezzük *piacilag integrátnak*, vagy *tőkés gazdaságnak*, amelyekben a piaci tőke és munkaerő elosztásának a *domináns* mechanizmusa. Mindaddig, amíg a munkaerőnek és a tőkének az allokációja elsődlegesen redisztributív módon történik, csupán *lokális piacokról* beszélhetünk.

Lokális piacok redisztributív módon integrált gazdaságokban

Lokális piacok (Polányi 1957[17]) megjelennek a lengyel és a magyar redisztributív módon integrált gazdaságokban már az 1960-as évek közepén, s a piacok meghatározó típusát jelentik a világnak ebben a részében a nyolcvanas évek közepéig. Ugyanezt mondhatjuk Kínáról is 1977 és a nyolcvanas évek közepe, illetve vége között.

A lokális piacok általában élelmiszerek és szolgáltatások elosztásának a mechanizmusai, s a gazdasági rendszer egészét tekintve meglehetősen periférikus jelentőségűek. A lokális piacokra termelők helyzete többnyire meglehetősen bizonytalan, az, aki rászánta magát, hogy e piacokra árut vigyen, gyakran illegális, vagy az illegalitás határán mozgó dolgot tett. E piacokra termelés többnyire nem igényelt különösebb szakképzettséget, különösképpen nem kívánt semmiféle formális iskolai végzettséget. E lokális piacok első aktorai parasztok, paraszt-munkások (vagyis azok a szakképzetlen vagy betanított ipari munkások, akik ugyan az iparban helyezkedtek el, de megőrizték falusi lakóhelyüket s ezért gyakran munkaidőn túl, családi munkaszervezetben mezőgazdasági termeléssel is foglalkoznak).

Ilyen körülmények között a lokális piacoknak várhatóan egyenlőségnövelő hatása van (Szelényi és Konrád 1969[29]; Szelényi 1978[25]). A lokális piacokra termelő aktorok - bár általában nem a társadalom legalacsonyabb régióiban helyezkednek el - többnyire a társadalmi hierarchia alacsonyabb fokairól kerülnek ki.

E megállapítások konzisztensek a piaci átmenet elméletének azzal a megfogalmazásával, melyet Nee 1989-es tanulmányából[23] ismerünk: ha redisztributív gazdaságokban lokális piacok alakulnak ki, akkor valóban arra lehet számítani, hogy a közvetlen termelőknek lesz bizonyos „piaci hatalmuk” s rendelkeznek valamelyes „piaci lehetőségekkel”.

Lokális piacok kialakulása esetében a piaci átalakulás elméletének az az elvárása is valószínűnek tűnik, mely szerint a „redisztribútorok” privilégiumai relatíve korlátozódnak. Empirikus tény, hogy a korai piaci reform idején a párt- és állami funkcionáriusok nem kis része igencsak rosszállóan figyelte, hogy a második gazdaság aktorai, akik többnyire kevésbé voltak iskolázottak, mint a káderek maguk, gyakran tettek szert a káderekénél magasabb jövedelmekre.

Amíg tehát a piaci penetráció lokális piacok kialakulását jelenti, a piaci átmenet elméletének legtöbb megállapítása, előrejelzése pontosnak mondható. Az azonban kétséges, igaza van-e Neenek abban, hogy azt várja: ilyen piacokon az iskolai végzettség előnyt jelent majd. Xie és Hannum (1995) egyébként meggyőzően érvelnek, amikor azt hangsúlyozzák, hogy ez az előfeltevés belsőleg is inkonzisztens. Nem valószínű, hogy egyidejűleg nőhet a humántőke-beruházásokra jutó megtérülés és csökkenhet a jövedelmi egyenlőtlenség. Az mindenesetre empirikus tény, hogy a korai piaci reform esetén megfigyelt jövedelem-kiegyenlítődség úgy történt, hogy a legkevésbé iskolázottak jövedelmei nőttek piaci tevékenységük következtében.

2. táblázat

Milyen társadalmi kontextusban érvényesek a különböző szerzők által megfogalmazott hipotézisek?

21. táblázat -

Lokális piacok		Vegyes gazdaság		Kapitalizmus felé orientált gazdaság
K.-Európa	Kína	K.-Európa	Kína	K.-Európa
Konrád-Szelényi, 1969	Nee, 1984	Manchin-Szelényi, 1987, 1992	Nee, 1991, 1994, 1995	Hankiss, 1990
Szelényi, 1978	Whyte, 1984	Szelényi, 1998	Oi, 1992	Staniszkis, 1991
Szelényi, 1983			Walder, Lin, 1995	Szelényi-Szelényi, 1990; 1995
			Bian-Logan, 1995	Róna-Tas, 1994
			Xie-Hannum, 1995	Stark, 1995

A 2. táblázat szerint Nee (1989)[11] és Szelényi (1978[25]; 1983[26]) hipotézisei olyan gazdaságokban szerzett tapasztalatokból fogalmazódtak meg, amelyekben megjelentek lokális piacok, de a munkaerő és tőke allokációja megmaradt továbbra is alapvetően a redisztributív rendszeren belül.

Szocialista vegyes gazdaságok

Kelet-Európában 1980 és 1989 között és Kínában 1986 után a piaci penetráció új típusa jelent meg. A döntő változást az jelentette, hogy a magángazdasági tevékenység legálissá vagy legalábbis „féllegálissá” vált.

A szocialista vegyes gazdaság (Stark-Nee, 1989[23]; Szelényi 1988[27]) feltételei között többféle új aktor jelent meg a piacon. Amint a piaci verseny kimenetele előrejelezhetőbbé vált, jobban képzett emberek próbálkoztak piaci vállalkozással. Ennek következményeként a piaczgazdálkodás úttörői, a kevésbé iskolázott szereplők háttérbe szorultak s az új versenyfeltételek között alulmaradtak.

Amint a vállalkozással kapcsolatos kockázat csökkent, de a várható haszon nőtt, a káderek között is akadtak már olyanok, akik elszánták magukat, hogy szerencsét próbáljanak a piaci versenyben. Különösképpen a káderelit technokrata frakciója ismerte fel korán, hogy a szocialista redisztributív gazdaság összeomolhat, s elkezdett hidakat építeni a maga és gyermekei számára a kialakuló piaczgazdaság felé (Manchin-Szelényi 1987[10]). Az „okosabb” káderek elkezdtek „áruvá átalakítani bürokratikus privilégiumaikat” - a korai tőkefelhalmozás fontos színtere a hetvenes és nyolcvanas évek beinduló ingatlanpiaca volt.

A szocialista vegyes gazdálkodás feltételei között tehát a piac már távolról sem pusztán a redisztributív szférában kialakult egyenlőtlenségeket egyensúlyozó mechanizmus. Bár még mindig akadnak olyan kevésbé iskolázott, alacsonyabb jövedelmű rétegek, melyek képesek voltak a még mindig dominánsan redisztributív gazdaság keretein belül működő piacokon jövedelem-kiegészítési forrást találni, a szocialista vegyes gazdaságot pontosabb úgy jellemezni, mint a társadalmi, egyenlőtlenségek duális rendszerét, ahol a hierarchia csúcsán levők már megtanulták, hogy miként használják mindkét mechanizmust a saját érdekében, a hierarchia talpazatára szorultak pedig nemcsak a redisztribúció kegyeiből maradnak ki, hanem a piac hasznából sem látnak sokat (Szelényi 1988[27]; Walder 1995[32]).

A piac térnyerésének társadalmi következményei szempontjából nem mellékes, hogy arra gazdasági növekedés vagy éppenséggel gazdasági visszaesés körülményei között kerül-e sor. Kínában a piac szerepe gyors gazdasági fejlődés mellett nőtt. 1977 után minden fontosabb társadalmi réteg reáljövedelme dinamikusán nőtt - a kérdés az, hogy mely rétegeké nőtt az átlagosnál is gyorsabban. Leegyszerűsítve azt mondhatjuk, a piaci reformnak Kínában csak nyertesei vannak, a kérdés tehát az, ki a nagyobb nyertes. Kelet-Európában ezzel szemben már a szocialista vegyes gazdaság kialakulásakor megkezdődött a gazdaság stagnálása, majd amint a gazdaság a tőkés gazdaság felé orientálódott, az átlagjövedelmek gyors ütemben csökkenni kezdtek. Kelet-Európában a kérdés az, hogy melyek a társadalmi jellemzői

annak a kisebbségnek, mely ilyen körülmények között is javítja reáljövedelmét, s a vesztesek között ki a nagyobb vesztes. Kuznets (1955[7]) a faluból városba vándorlásnak a jövedelmi egyenlőtlenségre gyakorolt hatását vizsgálva dolgozta ki az U görbe hipotézisét, melyből az következik, hogy a jövedelmi egyenlőtlenségek a gazdasági fejlődés legalacsonyabb és legmagasabb szintjén a legnagyobbak, közepes fejlettségi szint pedig viszonylagos egyenlőséggel jár együtt. Ez a modell aligha alkalmazható az államszocializmus viszonyai között végrehajtott piaci reform társadalmi következményeinek tanulmányozásakor. Az nyilvánvaló, hogy a jövedelmi egyenlőtlenségek fokát egyszerre befolyásolja a gazdaságban domináns integrációs mechanizmus és a gazdasági fejlettség szintje. Ha tehát az integrációs mechanizmusnak a jövedelmi egyenlőtlenségekre gyakorolt hatását kívánjuk vizsgálni, elvileg kontrollálnunk kellene a gazdasági növekedés szintjével. Ez azonban azért különösen nehéz, mert a piaci reformok bevezetésének hatása a jövedelmi egyenlőségre csak mellékhatás - ezekre a reformokra az államszocialista társadalmak éppenséggel azért szánták rá magukat, hogy nem kellően dinamikus gazdaságaikat növekedési pályára állítsák.

Kína példája különösen fontosá teszi, hogy a gazdasági fejlődés fokára megkíséreljünk kontrollálni. Elképzelhető ugyanis, hogy a „kínai csoda”, vagyis a piaci reform sikere töretlen növekedés mellett azzal a ténnyel függ össze, hogy Kína még mindig az extenzív növekedés szakaszában van, ami magyarázhatja, hogy miért képes növekedésre akár még az állami szektor is.

Amint a 2. táblázatból kiderül, úgy véljük, hogy a Kínával foglalkozó újabb irodalom meglehetősen pontossággal a szocialista vegyes gazdaság jellegzetességeit írja le. Walder (1992[32], 1995[33]), Oi (1992[10]), Bian-Logan (1995[1]) és Lin (1995[8]) a piaci és redisztributív mechanizmusok együttéléséről számolnak be, aminek megfelel a társadalmi egyenlőtlenségek duális rendszere. Ha Nee „részleges reform” koncepcióját (1991[12]; 1994[14]; 1995) is ily módon értelmezzük, akkor az ő eredményeiből is arra következtethetünk, hogy hibrid tulajdonlási viszonyok mellett - amikor a gazdaságban együtt él a piac és redisztribúció - az egyenlőtlenségek kettős gyökerűek, s a két különböző mechanizmusból származó egyenlőtlenségek nem kompenzálják, hanem inkább felerősítik egymást. Abban az esetben azonban, ha Nee részleges reform hipotézise azt tételezi fel, hogy amint a piac domináns mechanizmussá válik, vagyis a reform beteljesedik, akkor ennek következtében a termelők helyzete javulni fog, a jelenlegi vagy egykori kádereké pedig vagy abszolúte, de legalábbis relatíve romlik, akkor Nee minden rendelkezésünkre álló evidencia szerint téved.

Kapitalizmus felé orientált gazdaságok

1989 után Kelet-Európában a piac terjeszkedésének minőségileg új típusa figyelhető meg - a piaci átalakulás olyan formája, mely a mai napig ismeretlen Kínában. Az 1989 utáni kelet-európai fejlődés sajátossága, hogy nem pusztán megengedi vagy támogatja a magángazdaság fejlődését, hanem céljának tűzi ki az állami szektor privatizációját. 1989 után a magánosítás hivatalos állami politikává válik Kelet-Európában, ezzel szemben Kínában a gazdaság állami szektorát, legalábbis elvileg, igyekeznek fenntartani. Anélkül, hogy feltételeznénk, hogy az 1989 után hatalomba került Új elit tudatos, deklarált kapitalista orientációja feltétlenül sikeres lesz, vagyis valóban létrehoz a világnak ebben a részében a világgazdaság központjából ismert tőkés gazdaságszerveződési rendszert, annyit kockázatmentesen állíthatunk, hogy ez az új orientáció minőségileg változtatta meg a piaci penetráció dinamikáját a posztkommunista társadalmakban.

Az, hogy a magánosítás milyen társadalmi és gazdasági következményekkel jár, nagymértékben függ attól, hogy milyenek a posztkommunista társadalmi és politikai küzdelmekben részt vevő aktorok erőviszonyai.

Magyarországon és Lengyelországban a nómenklátúra technokrata frakciója meglehetősen befolyásos volt már jó ideje, és 1989-ben vagy azt követően közeli kapcsolatot tudott teremteni az újonnan hatalomra kerülő posztkommunista politikai elittel, a korábbi disszidensekkel. Hankiss már 1988-ban jelezte, hogy az úgynevezett spontán privatizáció a káderelit stratégiája arra, hogy önmagát új nagyburzsoáziává varázsolja át (Hankiss 1990[3]; Staniszkis 1991[19]). Úgy tűnik, Hankiss hipotézisének volt valóságtartalma (Róna-Tas 1994[18]).

Mi mindössze annyit tennénk hozzá Hankiss tételéhez, hogy e folyamat pontos megértéséhez célszerű megkülönböztetni Szalai Erzsébet nyomán a kommunizmus régi és új elitjét, a bürokráciát és a technokráciát. Vitathatatlan, hogy mind Lengyelországban, mind Magyarországon az új nagyvállalati szférában a „parancsnoki pozíciókat” szinte kivétel nélkül a régi technokrata elit tagjai foglalják el (a 3000 legnagyobb vállalat menedzsereinek mintegy 90 százaléka már 1988-ban a vállalatvezetésben dolgozott, ha nem is csúcsvezetőként), ezzel szemben az is tény, hogy az egykori bürokratikus elit

a rendszerváltás nagy vesztesei között tartható számon. Mintegy a fele azoknak, akik már 1988-ban csúcsvezetők voltak, 1993-ra kiszorult a vezetői beosztásból mind Magyarországon, mind Lengyelországban. Az őrsgváltás különösen nagy volt a politikai és a kulturális döntéshozatali pozíciókban (I. Szelényi - S. Szelényi, 1995[30]).

Ezek után levonhatjuk azt a következtetést, hogy a kapitalizmus felé orientált gazdaságokban a piac az új társadalmi egyenlőtlenségek fő forrása, és a korábbi káderek a fő nyertesei az átalakulásnak?

A kérdés első felére a válasz egyértelmű „igen”. A posztkommunista átalakulás során a piac térnyerésével párhuzamosan az egyenlőtlenségek gyors ütemben növekednek.

A kérdés második felére már csak összetettebb választ lehet adni. Mindenekelőtt az biztosan nem állja meg a helyét, hogy a káderelit egésze egykori politikai privilégiumait ma gazdaságira, netán magánvagyonra váltotta át. Amint már utaltunk rá, a korábbi elit tagjainak egy része az átalakulás vesztesei közé került, bárhogyan definiáljuk is azt, hogy kik a vesztesek. Továbbá, ha azt akarjuk meghatározni, hogy kik is az átalakulás nyertesei, akkor sokkal árnyaltabb elméletre van szükségünk.

Hanley (1995[4]) újabb dolgozatában rámutatott arra, hogy a kapitalizmus felé orientált gazdaságokban a társadalmi hierarchia csúcsán, illetve közepén nem egy, hanem legalább két új osztály kialakulását figyelhetjük meg: az egyik a nagyvállalati menedzserekből és tulajdonosokból áll, a másik pedig a vállalkozó kispolgárság. Hanley adatai azt is mutatják, hogy e két osztály társadalmi eredetét tekintve igen különböző. A nagyvállalati menedzser és tulajdonos osztály tagjai főként a nomenklátúra technokrataiból verbuválódott; az új kispolgárság, kisvállalkozó osztály tagjai viszont korábban az államszocialista társadalom köz: vagy alsó-közép rétegeiből származnak. A sikeres kispolgár, kisvállalkozó rétegben jelentős számban vannak olyanok, akiknek az államszocializmus előtt családjuk tulajdonnal rendelkezett, vagy éppenséggel magánvállalkozó volt.

A kapitalizmus felé orientált gazdaságokban a piac térnyerésének fő nyertesei tehát az egykori államszocialista technokrata elit, illetve az államszocializmus előtti időszak vállalkozói, tulajdonos rétegeiből származók, akiknek egy része a hetvenes és nyolcvanas években a második gazdaságban piaci, vállalkozói tapasztalatokra tett szert, s már valamennyi tőkét is felhalmozott. A legnagyobb vesztesek között az egykori nomenklátúra bürokratikus rétegét találjuk, illetve a munkásság számottevő részét. Különösen nehéz a helyzete a posztkommunista gazdaságban azoknak a munkásrétegeknek, amelyek az államszocializmus által leginkább szubvencionált szektorokban, így például a bányászatban vagy nehéziparban dolgoztak. Van a munkásságnak egy olyan része is, mely piacon értékesíthető szaktudással rendelkezik, s ha el tud helyezkedni a külföldi tőke által felvásárolt vagy létesített vállalatokban, akkor jövedelmét lényegesen növelheti.

Következtetések

Ha a piac kiterjedésének, a gazdaságba való behatolásának különböző típusait pontosan meghatározzuk, akkor a piaci átmenet elméletével kapcsolatban viszonylag kevés vitatott kérdés marad.

Először is, a legtöbben egyet fognak érteni abban, hogy a piac kiegyenlítő szerepet játszik akkor, amikor „lokális piacok” először megjelennek, s a vita legtöbb résztvevője azt is el fogja fogadni, hogy ez az egalitárius hatás addig tart, amíg a piac csak lokális piacként működik. Amint a piac integrálni kezdi a munkaerő és a tőkejavak elosztását, az egyenlőtlenségek fő forrásává válik s azt nem hisszük, hogy az különösebben vitatható lenne, hogy a „közvetlen termelők” helyzete javul a piaci reform első szakaszában, amikor a fogyasztási javak lokális piacai jelennek meg. Amint tőkefelhalmozás lehetővé válik, vagyis a gazdaság szocialista vegyes gazdaság lesz, káderek, egykori káderek, illetve gyermekeik, valamint az államszocializmus korszaka előtt tulajdonos családból származók is megpróbálják szerencsájüket a piacon, többnyire eredményesen. Vagyis az egyenlőtlenségeknek olyan duális rendszere alakul ki, ahol nem kevesen egyszerre élvezik a redistributív és a piaci alrendszer előnyeit. Harmadszor, a posztkommunista átalakulás társadalmi következményeit tekintve várhatóan szintén nem lesz nehéz megegyezni: elég nyilvánvalónak tűnik, hogy ez ideig az átalakulás fő nyertese a korábbi nomenklátúrából rekrutálódó technokrata réteg. Ez a réteg a magánosítás politikáját használja sikerrel arra, hogy magának magánvagyonot szerezzen, vagy legalábbis megőrizze a maga hatalmi pozícióit a gazdaság parancsnoki pozícióiban. A piaci reform korai szakaszában a piacon sikeres második gazdaságbeli „szocialista vállalkozók” közül aránylag kevesen sikeresek, közülük nem kevesen a piac térnyerésével éppenséggel marginalizálódnak.

Végül: arra a kérdésre, hogy vajon Kína jövője a posztkommunista Kelet-Európa, nem lehet egyértelmű választ adni. Annyi valószínűnek látszik, hogy ha Kínában a kommunista párt felbomlik még az előtt, mielőtt egy új tulajdonos osztály megszerezne magának a gazdaság fontosabb hatalmi pozícióit, akkor elképzelhető, hogy a kínai elit se követ majd túlságosan más stratégiát, mint a kelet-európai: a magánosítás politikájával igyekszik saját gazdasági hatalmát - s ha tudja - magánvagyonát biztosítani. Másként fogalmazva: 1989 után Kelet-Európában egy felülről lefelé irányuló forradalom zajlik: a kapitalizmusra való átmenet felülről lefelé építkezik. Kínában a kilencvenes évek közepéig a kapitalizmus mintha inkább alulról terjeszkedne felfelé. Elképzelhető, hogy ez a „kínai út” mintegy a kelet-ázsiai kapitalista átmenetnek egy alfaja s Kínát Tajvanhoz, vagy esetleg Japánhoz hasonló tőkés rendszer felé viszi. Az is elképzelhető azonban, hogy a kínai alulról felfelé építkező kapitalizmus csupán átmeneti jelenség. E stratégiát az indokolhatja, hogy a kínai kommunista eliten belül a technokrácia és a bürokrácia harca még eldöntetlen, s míg ez a harc folyik, az a „lehetőségek ablakát” nyitja meg az elitbe nem tartozó csoportoknak is ahhoz, hogy éljenek a piac által megnyíló lehetőségekkel. A technokrácia esetleges győzelme után a lehetőségeknek ez az ablaka minden valószínűség szerint beszűkül, vagy akár be is zárul.

BIBLIOGRÁFIA

- [1] Bian, Yanjie és Logan, John. *Income Inequality in Tianjin: 1978 to 1993*. 1995. American Sociological review 57. 16-38.
- [2] Michael-Pavel Krotov, Burawoy. *The Soviet Transition from Socialism to Capitalism-Worker Control and Economic Bargaining in the Wood Industry*. 1992. American Sociological review.
- [3] Hankis, Elemér. *East European Alternatives*. 1990. Clarendon Press. Oxford.
- [4] Hanley, Eric. *Markets and the Maintenance of Inequalities in Eastern Europe (Kézirat)*. 1995.
- [5] Huang, Philip. *The Peasant Family and Rural Development in the Yangzi Delta: 1350 to 1988*. 1990. Stanford University Press. Palo Alto.
- [6] Kornai, János. *Bureaucratic and Market Coordination*. 1984. Osteuropa Wirtschaft 29. 306-331.
- [7] Kuznets, Simon. *Economic Growth and Income Inequality*. 1955. American Economic Review 45. 128.
- [8] Lin, Nan. *Local Market Socialism: Local Corporatism in Action in Rural China. Theory and Society*. 1995.
- [9] Lin, Nan és Bian, Yanjie. *Getting Ahead in Urban China*. 1991. American Journal of Sociology 97. 657-688.
- [10] Manchin, Róbert és Szelényi, Iván. *Social Policy under State Socialism. In: G.Espint-Anderson L.Rainwater-M.Rein Stagnation and Renewal in Social Policy, White Plains, N.Y.: M.E. Sharpe*. 1987.
- [11] Nee, Victor. *The Theory of Market Transition: From Redistribution to Markets in State Socialism*. 1989. American Sociological Review 54. 663-681.
- [12] Nee, Victor. *Social Inequality in Reforming State Socialism: Between Redistribution and Markets in China*. 1991. American Sociological Review 56. 267-282.
- [13] Nee, Victor. *The Emergence of a Market Society: Changing Mechanisms of Stratification in China*. 1996. American Journal of Sociology január.
- [14] Nee, Victor és Peng, Lian. *Sleeping with the Enemy: a Dynamic Model of Declining Political Commitment in State Socialism*. 1994. Theory and Society 23(3). 253-296.
- [15] Oi, Jean. *Fiscal Reform and the Economic Foundation of Local State Corporatism in China*. 1992. World Politics 45. 99-126.
- [16] Peng, Yusheng. *Wage Determination in Rural and Urban China - a Comparison of Public and Private Industrial Sectors*. 1992. American Sociological Review 57. 198-213.

- [17] Polányi, Karl. *The Economy as an Instituted Process*. In: Karl Polanyi (szerk.): *Trade and Market in Early Empires*. 1957. Free Press. New York.
- [18] Róna-Tas, Ákos. *The First Shall Be Last? Entrepreneurship and Communist Cadres in the Transition from Socialism*. 1994. American Journal of Sociology 100. 40-69.
- [19] Staniszkis, Jadwiga. *The Dynamics of the Breakthrough in Eastern Europe: The Polish Experience*. 1991. University of California Press. Berkeley and Los Angeles.
- [20] Stark, David. *Rethinking Internal Labor Markets-New Insights from a Comparative Perspective*. 1986. American Sociological Review 51. 492-504.
- [21] Stark, David. *Path Dependence and Privatization Strategies in East Central Europe*. 1992. East European Politics and Societies 6. 17-51.
- [22] Stark, David. *Recombining Property in East European Capitalism*. 1996. American Journal of Sociology 1.
- [23] Stark, David és Nee, Victor. *Toward an Institutional Analysis of State Socialism*. In: Victor Nee-David Stark (szerk.) *Remaking the Economic Institutions of Socialism: China and Eastern Europe*. 1989. Stanford University Press. Palo Alto.
- [24] Szalai, Erzsébet. *Gazdaság és hatalom*. 1990. Aula. Budapest.
- [25] Szelényi, Iván. *Social Inequalities in State Socialist Redistributive Economies*. 1978. International Journal Comparative Sociology 19. 63-87.
- [26] Szelényi, Iván. *Urban Inequalities Under State Socialism*. 1983. Oxford University Press. London.
- [27] Szelényi, Iván. *Socialist Entrepreneurs: Embourgeoisement in Rural Hungary*. 1988. University of Wisconsin Press. Madison Wisc..
- [28] Szelényi, Iván. *Alternative Futures for Eastern Europe: the Case of Hungary*. 1990. East European Politics and Societies 2. 231-254.
- [29] Szelényi, Iván és Konrád, György. *Az új lakótelepek szociológiai problémái*. 1969. Akadémiai Kiadó. Budapest.
- [30] Szelényi, Iván és Szelényi, Szonja. *Az elit cirkulációja?*. 1990. Kritika 9. 8-10.
- [31] Szelényi, Iván és Szelényi, Szonja. *Circulation or Reproduction of Elites During Post-Communist Transformation in Eastern Europe: Introduction*. 1995. Theory and Society (Vol. 24) 5.
- [32] Walder, Andrew. *Property Rights and Stratification in Socialist Redistributive Economies*. 1992. American Sociological Review 57. 547-539.
- [33] Walder, Andrew. *Career Mobility and Communist Political Order*. 1995. American Sociological Review 30. 309-328.
- [34] Whyte, Martin King. *Social Trends in China: The Triumph of Inequality*. In: Doak Barnett-Ralph N. Clough (szerk.): *Modernizing China: Post-Mao Reform and Development*. 1986. Westview Press. Boulder.
- [35] Xie, Yu. *Regional Variation in Earnings Inequality in Reform-Era Urban China*. 1996. American Journal of Sociology 1.

A PIACI TÁRSULÁSOK ¹

Weber, Max

(Befejezetlen)

Az eddig tárgyalt közösségi képződményekre az jellemző, hogy a bennük végbemenő közösségi cselekvés rendszerint csak részben racionalizálódik, ám e képződmények struktúrájukat tekintve egyébként fölöttébb eltérő jellegűek: többé-kevésbé amorfak vagy társulást alkotnak, többé-kevésbé folytonosak vagy nem folytonosak, többé-kevésbé nyitottak vagy zártak. Valamennyi ilyen képződménnyel szemben áll mármost a *piaci* csere révén létrejövő társulás; amely a racionális társadalmi cselekvés (arche)-típusa. Már akkor is piacról beszélünk, ha csupán az egyik oldalon többen tartanak igényt a cserére, és versengenek az esélyekért. Az, amikor a cserére igényt tartók egy bizonyos helyen - a helyi piacon, a távolsági forgalmat bonyolító piacon (évenkénti országos vásáron, más vásáron), a kereskedők piacán (tőzsdén) -, találkoznak is egymással, csupán a piac legkövetkezetesebb formáját jelenti. Mindamellet ez az egyetlen forma, amely a piac sajátos jelenségének, az alkunak a teljes kibontakozását lehetővé teszi. A piaci folyamatokat - mivel azok kifejtése a *társadalom-gazdaságtan* lényegi tartalmát alkotja - itt nem mutatjuk be. Szociológiai szempontból a piac egymás melletti, illetve egymás utáni társulásokat jelent, amelyek mindegyike efemer, ² amennyiben a cserére szánt javak átadásával megszűnik, hacsak nem létezik már valamiféle oktrojált rend, amely a cserélőket cserepartneraikkal szemben a cserére szánt javak jogszerű megszerzésének garantálására (evikció ³-garanciára) kötelezi. A realizált csere csak a cserepartnerrel alkot társulást. Az előzetes alku azonban mindig közösségi cselekvés, amennyiben mindkét cserére igényt tartó fél meghatározatlanul sok más - a cserében ugyancsak érdekelt, valóságos, vagy képzelt - konkurensnek és nem csak a cserepartnernek a potenciális cselekvéséhez igazodik, és minél inkább ez történik, annál inkább közösségi cselekvés az alku. A pénz használatával bonyolított csere (vásárlás) ezenfelül a pénz felhasználása folytán is közösségi cselekvés: a pénz csakis azáltal látja el a feladatát, hogy mások potenciális cselekvésére van vonatkoztatva. Elfogadása ugyanis kizárólag azon a várakozáson alapszik, hogy mint fizetési eszköz meg fogja őrizni sajátos keresettségét és felhasználhatóságát. A pénzhasználat folytán kialakuló közösség a jellegzetes ellenpólusa minden olyan társulásnak, amely racionális megállapodás alapján jön létre vagy valamilyen oktrojált renden alapul. A pénz a piacon és a fizetésben aktuálisan vagy potenciálisan érdekelték valóságos érdekviszonyain keresztül fejt ki közösségképző hatást, mégpedig oly módon, hogy az eredmény - a pénzhasználat teljes kibontakozása esetén az ún. pénzgazdálkodás, amely igen sajátos természetű - úgy fest, mintha lett volna egy olyan rend, amelyet ezen eredmény elérése céljából hoztak volna létre. Ez éppen annak a következménye, hogy a piaci közösségen belül a csereaktus - kiváltképpen pedig a pénzzel bonyolított csereaktus - nem csupán a partner cselekvéséhez igazodik, hanem mindenkinek a cselekvését szem előtt tartja, aki a cserében potenciálisan érdekelt, mégpedig annál inkább szem előtt tartja, minél inkább racionális megfontolások kísérik. A piaci közösség mint olyan, a legszemélytelenebb kapcsolatot jelenti, amelyre az emberek a gyakorlati életben léphetnek egymással. Nem azért, mert a piac az érdekelték harcát jelenti. Valamilyen értelemben minden emberi kapcsolat - még a legbensőségesebb kapcsolat és a feltétlen személyes odaadás is - viszonylagos jellegű, s küzdelmet jelenthet a partnerrel, például jelentheti a partner lelkének megmentéséért folyó küzdelmet. Inkább azért jelenti a legszemélytelenebb kapcsolatot, mert a piac sajátosan tárgyyszerűen a cserére szánt javakhoz kapcsolódó érdekekhez - és csakis ezekhez - igazodik. Ahol hagyják, hogy a piac öntörvényűsége jusson érvényre, ott a piac csak dologi szempontokat vesz figyelembe, nincs tekintettel a személyre, a testvéri és a tiszteletből adódó kötelességekre, és nincs tekintettel azokra az őseredeti emberi kapcsolatokra, amelyeket a közösségeken belüli személyes kapcsolatok őriznek. Ezek a dolgok mind akadályozzák, hogy a kendőzetlen, pöre piaci társulás szabadon kibontakozzék, a piaci társulás sajátos érdekei pedig - másrészt - sajátosan próbára tesznek minden személyes kapcsolatot. A piaci folyamatokat rendkívül nagy mértékben racionális célokhoz kapcsolódó érdekek határozzák meg, s a cserepartnertől racionális törvényességet várnak - kiváltképpen azt várják tőle, hogy rendíthetetlenül állja a szavát: ha egyszer valamit megígért, ahhoz formailag tartsa is magát -, ez alkotja a tartalmát a piaci etikának, amely ebben a tekintetben szerfelett szigorú felfogásra nevel: a tőzsdei évkönyvekben szinte példátlanul számít, hogy akár a teljesen ellenőrizetlenül és egyáltalán nem bizonyíthatóan - például jeladással - megkötött megállapodást is megszegjék. Az ilyen teljes tárgyyszerűség - mint ezt főképpen Sombart ismételt

¹Max Weber: Gazdaság és társadalom. A megértő szociológia alapvonalai 2/1. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1992. 325-330. old. (Fordította: Erdélyi Ágnes. A fordítást ellenőrizte: Bertalan László.)

²Tiszavirágéletű.

³Kisemmizés, kiforgatás.

és nemegyszer ragyogóan megfogalmazta - ellenkezik mindazzal, ami az emberi kapcsolatok őseredeti szerkezeti formáját jellemzi. A „szabad”, azaz etikai normáknak nem alávetett piacot - amely kihasználja az érdekek konstellációját, s amelyen monopolhelyzet és alku lehetséges - minden etika olyasminnek tekint, ami testvérek között elvetendő. A piactól - ennyiben teljesen ellentétes az összes olyan társulással, amely mindig személyes testvéri kapcsolatot, többnyire vérrokonságot feltételez - gyökerében idegen minden testvériség. A szabad csere először csak kifelé irányult a szomszédsági közösségből és minden személyes kapcsolaton alapuló szervezetből; a piac azok között teremt kapcsolatot, akiket a helyi, vérségi és törzsi határok elválasztanak, s eredetileg ez közöttük az egyetlen formálisan békés kapcsolat. A közösséghez tartozó társak között eredetileg nem is folyhatott csere azzal a szándékkal, hogy nyereségre tegyenek szert, mivelhogy erre nem volt igény olyan időkben, amikor a mezőgazdaságban a tulajdonosok még maguk gazdálkodtak. A fejletlen kereskedelem egyik jellegzetes formájában, a néma csereben drasztikusan kifejezésre jut, hogy a kereskedelem ellentétes a személyes testvéri kapcsolattal: a néma csere kerüli a személyes érintkezést, a kínált árukat elhelyezik a szokásos helyen, az értük cserebe kínáltakat szintúgy, az alku úgy történik, hogy mindkét oldalon további tárgyakat kínálnak csereére, míg végül az egyik fél vagy elfogadja az ajánlatot, és elégedetten magával viszi a másik fél áruit, vagy nem fogadja el, és elégedetlenül visszavonul. Annak biztosítéka, hogy a cserepartner törvényesen fog eljárni, végső soron mindkét oldalon azon a - rendszerint jogos - előfeltevésen alapul, hogy mindkettőjüknek az az érdeke, hogy a cserekapcsolat - akár a jelenlegi cserepartnerrel, akár más partnerekkel - a jövőben is fennmaradjon, s ezért a másik fél az ígéretét be fogja tartani, legalábbis el fogja kerülni, hogy kirívóan megszegje a hűséget, és becsapja azt, aki hitt neki. Amennyiben ez az érdek megvan, annyiban érvényes az a tétel, mely szerint „honesty is the best policy”. Ez a tétel természetesen egyáltalán nem valamiféle egyetemes, racionális igazság letéteményese, és így empirikus érvényessége is ingadozó: a leginkább az adott - a hosszú távon állandó - vevőkörrel rendelkező racionális üzemek esetében érvényes. Az állandó vevőkkel kialakított - és így a piaci etikai kvalitásokat illetően akár egymás kölcsönös személyes becsülésével is összefonódni képes - viszonyok talaján ugyanis az érintettek érdekében álló cserekapcsolatok nagyon könnyen levetkőzik korlátlanul alkudozó jellegüket, és az érintettek saját érdekükben újra viszonylagos korlátozásokhoz folyamodnak: korlátozzák az áringadozásokat, és korlátozzák magukat a pillanatnyi helyzet kihasználása tekintetében. Ennek fontos következményei vannak az árképzésre nézve, melynek részletei nem tartoznak ide. A szabott, azaz minden átvevő számára azonos ár, és a feltétlen megbízhatóság nemcsak a nyugati középkorban jellemző nagymértékben egy-egy környék szabályozott helyi piacára - ellentétben a Kelettel és a Távol-Kelettel -, hanem emellett a kapitalista gazdaság egy bizonyos szakaszának, nevezetesen a kora kapitalista gazdaságnak a feltétele, majd pedig a terméke is. Egyik sem létezik, ahol a fejlődés már nem ebben a szakaszban van. Nem léteznek továbbá egyetlen olyan rend és más csoport esetében sem, amely nem rendszeresen és aktívan, hanem csak alkalmilag és passzívan vesz részt a csereben. A caveat emptor tétele például a tapasztalatok szerint a legjobban a feudális rétegekkel bonyolított forgalomra - vagy mondjuk a lovasságnál a bajtársak közti lóvásárra - illik, mint ezt minden tiszt tudja. E rétegektől idegen a sajátos piaci etika, elképzelésükben - akárcsak a parasztkéban a szomszédsági szervezetben - a kereskedelem egyszer s mindenkorra azonos egyfajta álságos viselkedéssel, amelynél csak az a kérdés, hogy ki kit csap be.

A piac tipikus korlátait a javak kifelé irányuló cseréjét lehetetlenné tevő szakrális tabuk, illetve monopoljellegű rendi társulások jelentik. A piaci közösség mármost - amelynek pusztá létezése magában hordozza azt a kísértést, hogy a nyereséget hozó esélyekből részesedni lehet - szakadatlanul tágítja ezeket a korlátokat. Ha egy monopoljellegű közösségben az elsajátítási folyamat már olyannyira előre haladt, hogy a közösség kifelé zárt lett, vagyis ha egy faluközösségben a földbirtok, illetve a közös Marknak a használati joga véglegesen és öröklődően el van sajátítva, akkor a pénzgazdálkodás terjedésével - amely egyre inkább differenciálja a közvetett cserevel kielégíthető szükségleteket, és egyre inkább lehetővé teszi a földbirtoktól független megélhetést - az egyes érintetteknek rendszerint egyre erősebb érdeke fűződik ahhoz, hogy az elsajátított birtokot kifelé is a legígéretebb cserefeltételekkel tudják értékesíteni. Pontosan úgy, ahogy például egy öröklött gyár tulajdonosai hosszú távon csaknem mindig arra törekszenek, hogy részvénytársasággá alakuljanak, hogy szabadon elidegeníthessék a részvényeiket. Es a kialakuló, haszonszerzésre törekvő kapitalista gazdaság ugyanakkor, minél inkább erőre kap, annál inkább megköveteli, hogy a piacon módja (legyen) kívülről beszerezhető dologi termelőeszközöket és munkában nyújtott szolgáltatásokat is megvásárolni, hogy ebben ne akadályozzák szakrális vagy rendi kötöttségek, valamint, hogy a gazdaság értékesítési esélyei megszabaduljanak azoktól a korlátoktól, amelyeket a rendi értékesítési monopóliumok jelentenek. Akik a kapitalista gazdaságban érdekeltek, azoknak addig fűződik érdekük a szabad piac állandó bővítéséhez, amíg néhányuk közülük sikerül - vagy úgy, hogy kiváltságokat vásárol a politikai hatalomtól, vagy pusztán tőkeereje révén - az általa termelt javak értékesítésére vagy a dologi termelőeszközök előállítására is monopóliumokat szereznie, és ekkor ők a maguk részéről azt igyekeznek elérni, hogy a piac bezáruljon. Valamennyi dologi termelőeszköz teljes elsajátítását követően ennél fogva mindenekelőtt megszűnnek a rendi monopóliumok: ha a kapitalista gazdaságban érdekeltek abban a helyzetben vannak, hogy a saját érdekükben befolyásolni tudják azokat a közösségeket, amelyek a javak birtoklását és

értékesítésének módját szabályozzák, illetve ha a rendi monopóliumokkal rendelkező közösségeken belül azok kerekednek felül, akiknek ahhoz fűződik érdekük, hogy az elsajátított birtokot a piacon értékesíteni lehessen, akkor az ilyen érdekek nagyon hamar szétfeszítik a rendi monopóliumokat. A termelőeszközök teljes elsajátítását követően továbbá a dologi javakra és a tartozásokból - köztük a megállapodás alapján nyújtott munkateljesítményekből - fakadó igényekre korlátozták a javak birtoklását szabályozó közösség kényszerítő apparátusa által garantált - szerzett vagy megszerezhető - jogokat. Megszűnt viszont minden másfajta elsajátítás, különösen a vevőkör mindenféle elsajátítása és minden rendi értékesítési monopólium. Ez az az állapot, amelyet szabad versenynek nevezünk, és amely addig tart, amíg a birtoknak piacon kivívott hatalmánál fogva másfajta - kapitalista - monopóliumok lépnek a helyére. De ezek a kapitalista monopóliumok különböznek a rendi monopóliumoktól, amennyiben tisztán gazdaságilag racionális feltételekhez kötődnek. A rendi monopóliumok korlátozzák az eladást - vagy általában az eladási lehetőségeket, vagy a Megengedett eladási feltételeket korlátozzák -, és ennek következtében azon a területen, ahol érvényben vannak, a piaci mechanizmust a rá jellemző alkuval s mindenekelőtt a racionális kalkulációval együtt kizárják. A csak a birtok erejétől függő monopóliumok viszont - éppen ellenkezőleg - racionális monopol-politikán, azaz olyan politikán alapulnak, amely a formálisan lehetőleg továbbra is szabad piaci folyamatokat racionális kalkuláció segítségével igyekszik irányítani és kordában tartani. A szakrális, rendi és tradicionális kötöttségek jelentik a racionális piaci árképződés fokozatosan elháruló korlátait, a tisztán gazdaságilag meghatározott monopóliumok viszont a végső konzekvenciáját jelentik. A rendi monopólium birtokosai a piac ellenében őrzik hatalmukat, és korlátozzák a piacot, a racionális gazdasági monopólium birtokosa viszont a piacon keresztül uralkodik. Azokat az érdekelt feleket, akik helyzetüknél fogva a formális piaci szabadság folytán hatalomhoz juthatnak, piaci érdekeltségű feleknek fogjuk nevezni.

Az adott piac alá lehet rendelve a közösségek - a piacon részt vevők megállapodásán alapuló, vagy a legkülönbélebb közösségek, nevezetesen politikai vagy vallási szervezetek - által oktrojált, autonóm rendnek. Amennyiben ez a rend nem jelenti a piaci szabadság, azaz az alku és a konkurencia korlátozását, illetve garanciát nyújt a piaci törvények betartására, és rögzíti a fizetések módját és az elfogadható fizetési eszközöket, annyiban mindenekelőtt a piaci békét szándékszik szavatolni olyan időszakban, amikor a helységek közti forgalom nem biztonságos. Minthogy a piac eredetileg olyanokkal létesített közösséget, akik nem társak - akik tehát ellenségek -, a piaci béke garanciáját rendszerint ugyanúgy elsősorban az isteni hatalmaktól várják, ahogy a hadviselésnek a nemzetközi jogra emlékeztető szabályai is az isteni hatalmakra van bízva. Nagyon gyakran áll a piaci béke valamilyen templom oltalmában, továbbá díjazás ellenében a törzsfőnökök vagy a fejedelmek is vállalkozni szoktak a béke megvédésére. A csere ugyanis a gazdasági hatalom megszerzésének jellegzetesen békés formája. De magától értetődően előfordulhat, hogy a csere erőszakkal kapcsolódik össze. Az ókori és középkori tengeri hajós örömet elveszi fizetség nélkül, amihez erőszakkal hozzá tud jutni, és csak akkor szánja rá magát békés alkudozásra, ha a vele egyforma erejű partnerrel szemben kénytelen megtenni, vagy ha okosnak tartja és érdekében áll megtenni, mert egyébként veszélyeztetné a jövőbeli csere esélyeit. A cserekapcsolatok intenzív terjeszkedése mindenütt együtt jár a viszonylagos megbékéléssel. A középkorban az országos béke mindenütt azoknak az érdekeit szolgálja, akik a cserében érdekeltek, a javak szabad, tisztán gazdasági szempontból racionális csere során történő elsajátítása pedig formáját tekintve - mint azt Oppenheimer újra és újra hangsúlyozta - fogalmilag az ellenpólusa a javak bárminemű kényszer általi elsajátításának. A kényszer legtöbbször fizikai kényszert jelent, melynek szabályozott gyakorlása különösen a politikai közösségekre nézve meghatározó.

A VISZÁLY

Simmel, Georg

(részlet) ¹

Amikor most visszatérek a *konkurenciaharc* sajátos viszonyához a maga körének struktúrájával, mindenekelőtt a következő különbség tűnik elő: vajon a kör érdektartalma önmagától határoz-e meg olyan formát, amelyet a verseny nem tesz lehetővé vagy korlátoz, vagy pedig bár e tartalom önmagában igen megfelelő a verseny számára, annak s játos történelmi formája, általános és a szóban forgó érdekeken túlfekvő elvei jelentenek számára akadályt. Az első változat két előfeltétel teljesülése esetén lehetséges. Ha a verseny akkor jelenik meg, amikor csak a verseny győztese tesz szert olyan jószágra, amely nem elégséges és egyáltalán nem hozzáférhető minden versenytárs számára - így például szemmel láthatólag kizárt a verseny, ha valamely kör elemei egyáltalán nem olyan jószág megszerzésére törekednek, amelyre egyformán szert kívánnak tenni -, vagy pedig ha ez az eset áll fenn, de a jószág mindenki számára egyformán elégséges. Ez utóbbit mindenekelőtt ott kell sejtenuünk, ahol a társadalmasodás nem közös terminus ad Quem-ből, hanem közös terminus a quo-ból, vagyis egységes gyökérből indul ki. Elsősorban a család esetében. A családon belül természetesen alkalmanként előfordulhat verseny: a gyermekek szeretetéért. Ezt azonban személyes véletlenek is meghatározzák - mint amikor például két kereskedő testvér egyben egymás versenytársa -, s nem kapcsolódnak a család *elvéhez*. Ez az elv sokkal inkább a szerves élet elve; a szervezet azonban öncél, mint ilyen nem utal önmagában kívülre, valami külső célra, amelynek megszerzéséért egyes természetek ellenszenvéből fakadó ellenségesség természetesen eléggé ellentétes a béke azon elvével, amely nélkül a család nem állhat fenn tartósan, de éppen az együttélés szorossága, a társadalmi és gazdasági összefogottság, az egység bizonyos fokig erőszakolt kényszere különösen könnyen eredményez súrlódásokat, feszültségeket, szembenállásokat; sőt, a családi konfliktus a viszály sui generis formája. Oka, kiéleződése, áttejedése a benne részt nem vevőkre, a harc formája csakúgy mint a kibékülésé - azáltal, hogy szerves, ezernyi belső és külső kapcsolatban kialakuló egység alapján valósul meg -, teljesen sajátos, s egyetlen más konfliktussal sem összehasonlítható. A verseny azonban hiányzik a tünetek e komplexumából, miután a családi konfliktus közvetlenül személyek között szövődik, s ehhez csak véletlenül járul - de nem sajátos energiából fakad - a valamely objektív célra való irányultság, amely a verseny sajátja. A verseny kizárásának másik szociológiai típusa a vallási közösség Itt az összes egyén mindig párhuzamos törekvései egy valamennyiük számára azonos célra irányulnak; versenyről nincs szó, mert e cél elérése az egyén által nem zárja ki ebből a többieket. A keresztény elképzelések szerint legalábbis isten házában mindenki számára jut hely. Ha a kegyelemből egyeseket eleve kizárnak is, másoknak pedig biztosítják ezt, ezzel éppen mindenfajta verseny hasztalanságát mondják ki. Ebben az esetben sokkal inkább egymással párhuzamosan futó versengések sajátos formájáról és sorsáról van szó, amit passzív versenyként jelölhetnénk; a sorsjegy és a szerencsejáték tiszta példák ugyanezre. Igaz, ez is verseny valamilyen nyereményért, de hiányzik belőle a verseny lényege, az egyéni energiák különbsége, mint a nyereség és veszteség alapja. Az eredmény ugyan valamiféle magasabb teljesítmény, de különbözősége nem a különböző teljesítményekhez kötődik. Az ilyenfajta esély által egyesült kör egyénei ennek következtében egészen sajátos viszonyra lépnek egymással, amely a tulajdonképpeni versennyel szemben a feltételek egyenlőségének és egyenlőtlenségének egészen új keverékét jelenti. Ahol számos ember pontosan ugyanezt a befektetést eszközli, s egyforma az esélyük a sikerre, tudják azonban, hogy egy általuk nem befolyásolható hatalom egyesektől teljesen megtagadja, másoknak pedig teljes egészében biztosítja azt, akkor egyfelől közömbösség uralkodik közöttük, egészen eltérően a versenytől, ahol az eredmény a teljesítmények összehasonlításától függ; másfelől viszont a versenyben a többiek iránti érzésre megnyugtatólag és objektívalóan hat az a tudat, hogy az árat a teljesítmény minőségének mértékében nyerik meg vagy veszítik el, a szerencsejáték esetében viszont, miután hiányzik ez a mozzanat, megtalálja tulajdonképpeni helyét az irigység és az elkeseredés. A vesztes nem gyűlöli, hanem irigység fogja a kegyelemben kiválasztottakat, vagy a trent-et-uarante-ban (francia eredetű szerencsejáték - A szerk.) győzteseket; a teljesítmények kölcsönös függetlensége következtében nagyobb távolságot tartanak, és nagyobb közömbösséget tanúsítanak egymás iránt, mint a gazdasági vagy sportharcban versengők; ez utóbbi esetében a kudarc megérdemelt volta könnyen létrehozhatja azt a jellegzetes gyűlöletet, amelynek lényege, hogy saját elégtelenségünk érzését kivetítjük arra, aki ennek belátásához hozzásegített bennünket. Az említett körökön belüli - egyébként mindig igen laza - viszonyok (amennyiben a közösséget isteni, sorsszerű vagy emberi instanciák kegyelmi választása jelenti) a közömbösség és a látens irigység sajátos összeolvadását jelentik, amely a

¹In: Georg Simmel: Válogatott társadalomelméleti tanulmányok. Gondolat Könyvkiadó, Budapest, 1973, 280-295. old. (Fordította: Berényi Gábor.)

döntés után a győztes nekik megfelelő érzéseivel együtt válik valóságossá. Bármennyire eltér is ez a versenyre jellemző, egymással kölcsönhatásban álló érzésektől, mégis valószínűleg többé-kevésbé az igazi versenyben is szerepet játszanak ezek a viszonyok - akár a közös esélyek révén, akár úgy, hogy a felek felett álló hatalomra hivatkoznak, amely önmagától és nem e felek teljesítménye alapján dönt. Mivel a fatalisztikus mozzanat igen különböző mértékben lehet jelen, a konkurenciaviszonyok egészen sajátos fokozatai alakulnak ki, egészen a kegyelmi választás típusáig, amelyben e mozzanat egyeduralkodóvá válik, és a versenyt jellemző aktív és differenciáló mozzanatot teljesen kikapcsolja.

A vallási csoporton belüli második látszólagos versenyként az a féltékeny szenvedély jelenik meg, hogy túltegyenek másokon a legmagasabbrendű javak megszerzésében, ami sok tekintetben fokozhatja a teljesítményeket; ehhez járulnak a parancsteljesítmények és az érdemes munkák, az odaadás és az aszkézis, az imák és adományok. Csakhogy itt hiányzik a verseny egy további sajátossága: ha valaki nyereséghez jut, arról a többieknek le kell mondania. Ebben szociológiailag figyelemre méltó különbség rejlik, amelyet a verseny és a vetélkedés közötti különbségként jelölhetnénk. Mindenféle verseny esetében, még ha a tisztelet és szeretet eszmei javaiért folyik is, a teljesítmény jelentőségét az határozza meg, hogy milyen viszonyban áll a másik emberével; a győztes teljesítménye, miközben pontosan ugyanaz marad, mégis teljesen eltérő tárgyi hozamot szolgáltathat számára, ha versenytársáé nagyobb, és nem kisebb lenne, mint az övé. A verseny egész mozgását az motiválja, hogy az abszolút eredmény ily módon függ a relatívtól (másképp kifejezve: a tárgyi függ a személyestől); az említett vallási versengésből azonban ez teljesen hiányzik. Az egyén tette itt ugyanis egészen közvetlenül hozza meg gyümölcsét. A legfelső instancia abszolút igazságosságához méltatlan lenne, ha az egyéni cselekedet bérét valamiképpen attól tenné függővé, hogy vajon bármely más egyén szolgáltatssa magasabb vagy alacsonyabb-e; ehelyett transzcendens normák alapján mérnek le, - miközben a verseny tulajdonképpen mindenkit szomszédjának munkája - illetve a kettő közötti viszony - alapján ítél meg. Amennyiben az a cél, amelyre valamely kör tagjai törekednek, tartalmazza a vallási, vagyis a korlátlan és egymáshoz való viszonyaiktól független igazolódás lehetőségét, a kör nem fog versenyt kialakítani. Következésképpen ez a helyzet minden olyan egyesülés esetében is, amelyek egyáltalán a befogadásra épülnek, s nem engednek teret a különböző egyéni tevékenységeknek: ilyenek a tudományos vagy irodalmi egyesületek, amelyekben csak előadások hangzanak el, az utazási társaságok, a pusztán epikureus céllal létrejött egyesületek.

Ha mindezekben az esetekben tehát a csoport céljainak sajátos tartalmaiból olyan szociológiai formák származnak, amelyek kizárják a versenyt, akkor további okok - amelyek a tartalmi érdekeken és azok jellegén kívül vannak - arra készíthetik a csoportot, hogy akár egyáltalán a versenyről, akár annak meghatározott eszközeiről lemondjon. Az előbbi abban a mértékben jelenik meg, amelyben uralkodó szerepet tölt be az összes munka egységes megszervezésének szocialista, és a munkahozam egyenlőségének többé-kevésbé kommunista elve. A verseny formális szempontjából az individualizmus elvén nyugszik: csak akkor nem világos minden további nélkül a társadalmi elvhez, minden egyéni tartalomnak az összesség egységes érdeke alá rendeléséhez való viszonya, ha valamely csoporton belül jelenik meg. Az egyes versenyző önmaga számára természetesen öncél, erőit *saját* érdekeinek győzelméért működteti. Mivel azonban a konkurenciaharcot objektív teljesítmények közvetítésével folytatják, és általában egy harmadik személy számára értékes eredménnyel jár, a tisztán társadalmi érdek - amely végcélként hozza létre ezt az eredményt, amely a verseny résztvevői számára csak melléktermék - nemcsak megengedheti, hanem közvetlenül létre is hozhatja a versenyt. Ez tehát nem kötődik szorosan - mint könnyen vélhetnénk - az individualizmus elvéhez, miután az egyén, az egyén boldogsága, teljesítménye és tökéletessége minden társadalmi élet abszolút értelme és célja. A végcéllal kapcsolatos kérdés szempontjából a verseny inkább a minden technikára jellemző közömbösséggel rendelkezik. Ellentéte és tagadása ezért nem az egyedül uralkodó társadalmi érdek elve, hanem csupán az a másik technika, amelyet ez utóbbi kialakít, s amelyet a szűkebb értelemben vett szocializmusként jelölnek. Általában ugyanis az egész értékelése az egyes sorsokkal szemben, az intézményeknek vagy legalábbis a gondolatoknak a valamennyiükben közösre és a valamennyiüket magában foglalóra való irányultsága (amely közöset valamennyi egyénnek szolgálnia kellene) összekapcsolódik az összes egyéni munka megszervezésének irányzatával; megkísérlik e munkák egységes és értelmes terv szerint történő irányítását, amely kizárja az elemek közötti összes súrlódást, a verseny következtében történő mindenfajta erőfelhasználást, a pusztán személyes kezdeményezések összes véletlenjét; az összeredmény nem a spontánul bevetett erők antagonisztikus összemérése következtében jön létre, hanem egyetlen központi utasításai alapján, amely eleve úgy szervezi meg valamennyiüket, hogy egymásba kapcsolódjanak és kiegészítsék egymást - amint ez legteljesebben az állam hivatalnokainak vagy a gyár személyzetének esetében történik. A termelésnek ez a szocialista formája nem más, mint a boldogság és a kultúra elérésére szolgáló technika - s ezért a szabad versenynek mindenütt engednie kell, ahol e technika gyakorlatilag megfelelőbb eszköznek tűnik. Itt semmiképpen sem csak politikai párthovatartozásról van szó; arra a kérdésre, hogy vajon valamely igény kielégítését, egy érték létrehozását az egyéni erők versenyének, vagy ezen erők megszervezésének, szembenállásuknak vagy egymásmellettiségüknek engedik-

e át - erre a kérdésre ezernyi részleges vagy töredékes formában kapunk választ: ide tartoznak az államosítások és a kartellizálások, az árkonkurencia és a gyermekjátékok; ez jelentkezik azon probléma kapcsán, hogy vajon a tudomány és a vallás mélyebb értékeit hozzák-e létre az életnek, ha harmonikus rendszerré olvadnak össze, vagy pedig akkor kapjuk ezt az eredményt, ha mindkettő túlszárnyalni igyekszik a másik által kínált megoldásokat, s e verseny mindkettő teljesítménye lehető legnagyobb felfokozására készíti; fontos e kérdés a színházi rendezés döntései szempontjából is; vajon az összehatás szempontjából teljes egyéniségét, s az önálló buzgólkodások versenyre fokozza és élteti az egészet, vagy pedig az, ha a művészi összképnek eleve alkalmazkodásra kell szorítania az egyéniségeket; ez tükröződik az egyénen belül is, mikor egyszer az etikai és esztétikai impulzusok, az értelmi és ösztönös elhatározások konfliktusát érezzük azon döntések feltételének, amelyek tulajdonképpen létünket a legigazabban és legelevenebben fejezik ki, máskor viszont csak annyiban engedjük érvényesülni ezeket az egymással ellentétes erőket, amennyiben az élet egységes, *egyetlen* tendencia vezette rendszerébe illeszkednek. Nem érthetjük meg teljesen a szokásos értelemben vett szocializmus, mint gazdasági-politikai irányzatot, ha nem az élet egyik technikája tökéletesített és tisztán kifejezett alakjának tartjuk, amely - és amelynek ellentéte - a sokféleséggel való tevékenység egész problématerületére kiterjed. Bár, amennyiben belátjuk ennek az elrendeződésnek a pusztán technikai jellegét, akkor a szocialista szervezetnek fel kell adnia azt az igényét, hogy önmagát igazoló célként és végső értékinstanciaként lépjen fel, s számítóan mérlegelő viszonyba kell lépnie az individualisztikus versennyel, amennyiben az maga is egyénfeletti célok elérésének eszköze, mégsem tagadható, hogy értelmi eszközeinek gyakran nem képesek e leszámolásra, s a döntés az egyének alapvető ösztöneitől függ. Tisztán, elvontan tekintve ebből természetesen csak a végcélok tételezése következik, míg az eszközöket az objektív elméleti belátás határozza meg; a gyakorlatban azonban e belátás nemcsak annyiban tökéletlen, hogy helyette a szubjektív impulzusoknak kell választaniuk, hanem gyakran olyannyira erőtlenség is, hogy nem áll ellent ezen impulzusok rábeszélő erejének. Ily módon gyakran minden értelmes igazoláson túl az egységesen megszervezett, belülről kiegyenlített, minden sűrűlődszt kizáró csoportforma - a szocializmus kifinomult formája - közvetlen vonzereje győzelmet arat a termelés *versenyformájának* rapszodikus jellege, erőpazarlása, szétszabdalt jellege és véletlenszerűségei felett; amennyiben az egyének közelednek e hangulathoz, még azokon a területeken is ki fogják zárni a versenyt, amelyeknek tartalma nem mondana ellent neki.

Hasonló a helyzet, mikor nem az egész szerves egységről, hanem a részek mechanikus egyenlőségéről van szó. E típust tiszta formában a céhalkotmány testesíti meg, amennyiben azon az elven nyugszik, hogy mindenkinek „egyforma jövedelemmel” kell bírnia. A verseny lényege, hogy minden elemnek a többivel való egyenlősége állandóan eltolódik felfelé és lefelé. Két egymással versengő termelő közül éppen az fogja előnybe részesíteni a differenciálódás bizonytalan esélyét a nyereség megfizetésével szemben, aki pontosan egyforma kínálat esetén biztos a következőkben: amennyiben másképpen vagy mást kínál eladásra, esetleg a fogyasztók felénél sokkal kevesebb jön majd hozzá, de az is lehet, hogy sokkal több. Az esély elve, amelyet a verseny valósít meg, olyannyira ellentmond az egyenlőség elvének, hogy a céh minden eszközzel el kívánja nyomni a versenyt; megtiltja egynél több elárúsítói hely és korlátozott számúnál több segéderő tartását, nem saját termék eladását, azt, hogy valaki más mennyiséget, minőséget és árakat szabjon, mint amilyeneket a céh megállapított. Hogy milyen kevésbé követelték meg a dologi feltételek e korlátozásokat, azt az mutatja, hogy igen hamar mégis áttörték az így megszabott kereteket; éppen a nyereség azonosságának egyfelől elvont, másfelől személyes elve volt az, amely a termelés számára betiltotta a versenyformát. Nem kell több példát hoznunk erre. Az emberi viselkedés számtalan tartományát és egyes eseteit a következő alternatíva határozza meg: vajon az emberek harcolni akarnak valamely értékért, vagy inkább békésen kívánják megosztani azt; ez az alternatíva itt a verseny sajátos harci formájában jelenik meg. A felek ugyanis nem közvetlenül egymással vetélkednek, hanem azért, hogy teljesítményüket egy harmadik tényező eredményesnek ismerje el - az érték felosztása ennél fogva ezeknek a teljesítményeknek az önkéntes egyformaságában rejlik. Az elhatározás itt sem kizárólag attól a számítástól függ, amely hol a verseny minden és semmi között ingadozó esélyei számára biztosít nagyobb valószínűséget; a társadalmi korszakok hangulata vagy az egyének vérmérséklete gyakran mindenfajta értelmi számításon túl dönt az egyik vagy másik mellett, s a döntések ebből az érzelmi, tehát általános jellegéből kiindulva ott is a versenyről való lemondásra törekedhetnek, ahol a dolgok maguk ezt semmiképpen sem igényelnék.

A társadalmi kölcsönhatás egyéb módosulásai mutatkoznak meg akkor, mikor nem a versenyről mint olyanról, hanem annak fennmaradása mellett, bizonyos eszközeiről mondanak le. A fejlődés olyan szakaszairól van ebben az esetben szó, amelyekben az állatok létért folytatott harcának abszolút versenye átmegy a viszonylagos versenybe; fokozatosan kikapcsolják mindazokat a sűrűlődsztakat és az erők megbénítását, amelyekre a verseny céljának nincs szüksége. Ezáltal érintetlen marad nemcsak a verseny hozama, hanem intenzitása is; az utóbbit valójában csak az eredmény alapján lehet kialakítani, eltévelyedéseit olyan csatornába kell beépíteni, amelyekben a verseny *mindkét* fél erőit s ezzel egyben az objektív és szubjektív hasznosságot is csökkenti. Így két forma jön létre, amelyeket a verseny eszközei

egyenközötti és egyénfeletti korlátozásának nevezhetnénk. Az első akkor jelenik meg, mikor számos versenytárs önkéntesen belemegy abba, hogy lemondjon bizonyos praktikáról, amelynek segítségével legyőzhetné a többieket: az egyik félnek ezekről az eszközökről való lemondása csak addig érvényes, amíg a többiek is kötik magukat a megállapodáshoz; ilyen például valamely helység bizományi könyvtárusainak megegyezése arról, hogy legfeljebb 5 vagy 10 %, illetve semmiféle engedményt ne adjanak a bolti árakhoz képest; vagy a bolttulajdonosok megegyezése arról, hogy üzleteiket 8 vagy 9 órakor zárják be stb. Itt szemmel láthatólag csak az önző hasznosság dönt; az egyén azért mond le a vevők megnyerésének említett eszközeiről, mert tudja, hogy a többiek ebben azonnal utánoznák, s pótlólagos nyeresége, amelyet ily módon megoszthatnának, nem érne fel azokkal a pótköltségekkel, amelyeket éppúgy közösen kellene viselniük. Itt tehát tulajdonképpen nem a versenyről mondanak le - amely mindig megkövetel valamiféle egyenlőtlenséget -, hanem éppen azokról a mozzanatokról, amelyekkel kapcsolatban nem lehet versenyezni, mert e tekintetben azonnal létrejönne a versenytársak egyenlőtlensége. E formátípus - bár eddig gyakran nem valósult meg tiszta formában - igen nagy jelentőségű, mert általa lehetővé válik a versenytársak megegyezése magán a verseny területén, anélkül, hogy ezáltal a versenyt bármilyen tekintetben is korlátoznák; az érdekek bizonyos pontokon történő megegyezésének kimutatásával annál intenzívebben tevődik át az ellentét azokra a területekre, amelyeken tiszta formában élheti ki magát, s az eszközök egyének közötti korlátozása a meghatározatlanságig haladhat tovább, hogy a versenyt mindentől megszabadítsa, ami nem való hozzá, miután hatástalanul rak terheket mindkét fél vállaira. Mivel a verseny eszközei nagyrészt olyan előnyökben rejlenek, amelyeket egy harmadik személy élvez, a róluk való lemondásról szóló megegyezés költségeit is e harmadik személyeknek, a gazdaságon belül tehát a fogyasztóknak kell viselniük; sőt, ezzel közvetlenül megnyílik az út a kartellizálódás felé. Ha már egyszer belátták, hogy a verseny gyakorlataiból ennyit és ennyit tudnak minden károsodás nélkül megtakarítani, ha a versenytárs is ugyanezt teszi, akkor ennek éppen ellentétes következményei lesznek az egyre éleződő és tiszta verseny már említett eredményeivel: a megegyezést a verseny megszüntetéséig hajtják, egészen a vállalatok megszervezéséig, amelyek már nem a piacért folytatnak harcot, hanem azt közös terv alapján látják el. A versenyről való effajta lemondásnak egészen más szociológiai értelme van, mint amit a céh esetében láttunk: az utóbbinál az egyének önállóak maradtak, s egyenlőségük azzal a követelménnyel járt, hogy a legnagyobb teljesítményre képes emberek is arra a szintre szállították le termelésüket, amelyen még a leggyengébbek is versenyezni tudtak velük; elkerülhetetlenül ilyen lesz az a forma, amelyben elérhető az önálló elemek mechanikus egyenlősége. A kartellképződésnél azonban a kiindulópont eleve nem a szubjektumok helyzete, hanem a verseny eszközeinek objektív célszerűsége. Ebben csúcsosodik ki a verseny eszközeinek korlátozása, amely eltávolítja az összes, a verseny céljait nem szolgáló eszközt, a végül megmaradtakat pedig megfosztja a versenyjellegtől, mivel a piac feletti teljes uralom és a fogyasztók ennek következtében létrejövő függősége feleslegessé teszi a versenyt.

Végül pedig korlátozhatják a verseny eszközeit - miközben érintetlen marad magának a versenynek a további fennmaradása - olyan instanciák is, amelyek teljesen kívül esnek a versengőkön és ezek érdekszféráján; a jogról és az erkölcsről van szó. A jog általában csak azokat az eszközöket tagadja meg a versenytől, amelyeket az emberek többi egymás közötti viszonyában is megtilt: az erőszakot és a dologi károsítást, a csalást és rágalmozást, a fenyegetést és hamisítást. A verseny egyébként az antagonizmusok azon fajtája, amelynek formáját és követelményeit jogi tilalmak más harcokénál kevésbé illetik. Ha valaki egy másik ember gazdasági, társadalmi, családi, sőt fizikai létezését közvetlen támadás révén oly módon törné össze, ahogyan ez a konkurenciaharcban megtörténik - akár csak gyárat telepítsenek az övé mellé, hivatali pályázatot nyújtsanak be ugyanoda, ahová ő, pályaművet terjesszenek be az övé mellett -, máris közbelépne a büntetőtörvény. Természetesen egészen világos, hogy miért nem nyújt védelmet a verseny által romba döntött javakért. Mindenekelőtt azért, mert a versenyben résztvevőknél hiányzik mindenfajta indíték. Egyikük sem akar mást, mint elnyerni teljesítményének díját, s csak mellékes eredmény, ha eközben a másik ember tönkremegy - a győztes számára ez teljesen lényegtelen, sőt talán sajnálatos is. Ráadásul a versenyből hiányzik a tulajdonképpeni hatalmaskodás mozzanata, s mind a vereség, mind a győzelem csupán a kétoldali erőpróba találó és helyes kifejezése: a győztes ugyanazoknak az esélyeknek szolgáltatja ki magát, mint a legyőzött, s ez utóbbiak tönkremenését kizárólag saját tökéletlenségének kell tulajdonítania. Ami az első okot illeti, a büntetőjogilag elítéltek közül is soknál hiányzik a károsodott személlyel szembeni indíték, különösen minden olyan esetben, amelyek nem bosszú, gonoszság vagy aljasság következtében jöttek létre: a csődbejutott, aki vagyona bizonyos darabjait elrejt, csak saját maga számára kíván valamit megmenteni, s az a tény, hogy ezáltal hitelezőinek igényeit megkárosítja, esetleg számára is sajnálatos sine qua non; aki éjszaka üvöltözve vonul végig az utcán, azt közcsendháborítás miatt büntetik meg, még akkor is, ha csak emelkedett hangulatát kívánta kifejezésre juttatni, s egyáltalán nem jutott eszébe, hogy ezáltal megzavarja mások éjszakai nyugalma. Azoknak tehát, akik saját versengésükkel tönkretesznek egy másik embert, legalábbis a gondtalan ösztönzést lehetne terhére írni. A körülmények azonosságának, hogy a bevetett erők versenye igazságosan folyt - az ezekből származó enyhítő körülményeket csaknem mindenfajta párharc megbüntetésével szemben fel lehetne hozni. Ha egy mindkét részből önkéntesen és azonos körülmények között elkezdett verekedés során az egyik felet súlyosan megsebesítik, akkor

a másik fél megbüntetése annyiban logikailag egyáltalán nem következetesebb, mintha megbüntetnék egy kereskedőt, aki törvényes eszközökkel tönkretette versenytársát. Hogy ez nem következik be, annak részben jogtechnikai, főleg azonban társadalmi-hasznossági okai vannak: a társadalom nem mondhat le azokról az előnyökről, amellyel az egyének versenye jár, s amelyek messze tútesznek azon a veszteségen, amelyet a társadalom az egyéneknek a konkurenciaharcban történő alkalmankénti megsemmisülésével elszenved. A polgári törvénykönyv jogi alaptételének magától értetődő feltevése, amelyre a nem törvényes verseny egész jogi kezelése felépül, a következő: minden olyan cselekedet, amely kárt okoz egy másik embernek, arra kényszeríti károkozóját, hogy hozza helyre hibáját. A társadalom nem engedi, hogy valamely egyén egy másik egyénnek közvetlenül, csak saját előnye érdekében éppen az imént jellemzett módon kárt okozzon; ugyanezt megtűri azonban, ha a károsítás az objektív teljesítmény kerülőútján történik, hiszen e teljesítmény meghatározhatatlan számú egyén számára értékes - éppúgy, ahogyan államunk a tiszték közötti párbajt sem engedné, ha itt csupán az egyik személyes érdeke követelné meg a másik egyén elpusztítását, s a tisztikar belső összetartása nem nyerne olyan erőt a becsületbeliség e fogalmából, amelynek előnyei a társadalom számára nagyobbak, mint az egyén feláldozása.

Franciaország és Németország törvényhozása, legalábbis bizonyos idő óta, kezdi a verseny eszközeit maguknak a versengőknek az érdekében korlátozni. Az alapvető szándék az, hogy az egyes kereskedőket megvédjék az ellen, hogy velük szemben versenytársaik előnyre tehessenek szert erkölcsileg nem megfelelő eszközökkel. Betiltanak például minden olyan reklámot, amely igaztalan állítások révén arra a téves hitre csábítja a vevőt, hogy bizonyos kereskedő előnyösebb feltételeket kínál a másikinál - még akkor is, ha ezzel valójában nem csapják be a közönséget. Megtiltják továbbá, hogy az áru külső kiállításával az eladó olyan mennyiség illúzióját keltse, amelyet egyébként ezért az árért nem lehet megkapni - még akkor is, ha a ténylegesen eladott mennyiség mindenképpen a szokásos, és megfelel árának. Egy harmadik típus: egy ismert cég nagy vevőkörrel meggátolhatja, hogy valaki az ő neve alatt dobjon piacra egy, az övével azonos terméket, s ezáltal azt a hitet kelti, hogy ez az említett cég gyártmánya - függetlenül attól, vajon az ily módon kínált áru jobb vagy rosszabb-e annál, amelyet eredetileg így neveztek.

E meghatározottságokból itt az a látszólag új szempont érdekel bennünket, hogy a versenytársakat, akik megvetik a vevők megnyerésének tisztátalan eszközeit, megvédjék azok ellen, akik szeretnék ilyen eszközöket felhasználni; míg az üzleti praktikák minden egyéb korlátozásának célja az, hogy megakadályozzák a közönség rászedését, a szóban forgó törvénynek nem ez a motívuma, s elmaradása semmiképpen sem akadályozza meg annak alkalmazását. Ha közelebbről tekintjük a dolgot, akkor e tilalmak semmi egyebet sem jelentenek, mint a régen fennálló csalásra vonatkozó paragrafusok kifejtését; e kifejtés módjának nemcsak jogi, hanem formális szociológiai érdekessége is van. A német büntetőjog csalásként bünteti, ha valaki vagyoni előny megszerzésére érdekében „más vagyonát azáltal károsítja, hogy hamis tények ámitásával tévedést kelt”. Ezt elfogulatlan módon úgy értik, hogy a tévedést ugyanabban a személyben keltik, akinek vagyonát károsodás érte. A törvény szavai azonban egyáltalán nem tartalmazzák ezt az azonosságot; amennyiben ennek következtében csalásnak tekintik, ha valaki A vagyonát azáltal károsítja, hogy tévedést kelt B-ben, akkor ez teljesen magában foglalja a tisztázatlan verseny említett eseteit. Ezek esetében ugyanis tévedést keltenek a közösségben - anélkül, hogy az vagyoni szempontból hátrányt szenvedne -, s így a tisztességes versenytárs vagyonát károsodás éri - anélkül, hogy hamis tényekkel ámitánák. Aki az eladóról azt hazudja, hogy haláleset miatt kiárusítást tart, talán egyáltalán nem károsítja, amennyiben ugyanolyan szolid árakat számít fel, mint versenytársa; károsítja azonban, amennyiben ezáltal esetleg vevőket vont el tőle, akik e hazugság híján talán hűek maradtak volna hozzá. A törvény tehát egyáltalán nem a verseny eszközeinek korlátozása, nem jelent sajátos védelmet a versenytársaknak egymás ellen. A társadalom magatartását e konkurenciával szemben nem azáltal jellemezhetjük, hogy most már rendelkezik a verseny eszközeinek ilyen korlátozásával, hanem éppen fordítva, azáltal, hogy mindeddig nem alkalmazta ezt, bár nem egyéb, mint az érvényes büntetőjog mindenkitől logikusan megkövetelt alkalmazása. Ehhez még a következőt kell hozzáfűznünk. Ha e törvények motívumai mindenütt hangsúlyozzák, hogy semmiféle korlátozásnak nem vetik alá a tisztességes versenyt, s csupán a hittel és bizalommal visszaélőt kívánják meggátolni, akkor ezt jelenlegi összefüggésünk szempontjából úgy fejezhetnénk ki élesebben, hogy e törvények kiküszöbölik mindazt a versenyből, ami társadalmi értelemben nem az. Ez utóbbi ugyanis egy harmadik személy javát szolgáló objektív teljesítmények révén folytatott harc. A döntés említett objektív társadalmi alapjait azonban más tényezők keresztezik és változtatják meg, mihelyt alkalmazzák a reklám, a csábítás és a csalás eszközeit, amik nem járnak tárgyi eredménnyel, de egyfajta közvetlen, tisztán önző és nem a hasznos társadalmi úton folytatott harcot jelentenek. Amit a jogszolgáltatás „tisztességes” versenynek nevez, az, ha pontosabban megnézzük, mindig olyan, amely megfelel a konkurencia említett tiszta fogalmának. A német törvényhez írott egyik kommentár kifejezetten kizárja belőle a következő esetet: valaki egy ruhakereskedés mellett nagyszabású konkurens üzletet rendez be, s mindaddig poton áron árusít - amit hangos reklámok révén tudat -, míg csak meg nem semmisíti a kis üzletembert. itt a legbrutálisabb hatalmaskodással állunk

szemben, s egyénileg tekintve a két versenytárs viszonya nem egyéb, mint az erős rabló és gyenge áldozatának kapcsolata. Csak társadalmi szempontból tekinthető ez tiszta, azaz kizárólag a tárgy és a harmadik személy érdekében folytatott versenynek - a reklám ugyanis, mennyiben igazat beszél, szintén a közönséget szolgálja. Ha azonban mondjuk félrevezető állításokat tartalmazna, az ha nem is károsítaná a közönséget, de bizonyára nem válna hasznára, s ennek következtében jelenhet meg a versenytársat a hatalmaskodástól való védelem, sőt meg is kell jelennie, hogy az egymással konkuráló erőket egészen egyenes vonalon, a verseny tiszta, azaz társadalmilag hasznos formájában tartsa. Maguk azok a sajátos korlátozások is tehát, amelyeket a jog a verseny eszközeivel kapcsolatban eszközöl, éppen azon korlátozások korlátozásaként lepleződnek le, amelyekben a konkurenciának pusztán szubjektív-individualisztikus praktikák következtében része van.

EGY ORSZÁGOS ÉRTÉKPAPÍRPIAC TÁRSADALOMSZERKEZETE^{1 2}

Baker, Wayne E.

A piac egyike a modern kapitalista társadalmak kiemelkedő intézményeinek. Nem pusztán a gazdasági csere domináns formája, de egyúttal a társadalmi integráció egyik alapvető mechanizmusa. Meglepő módon a közgazdaságtan főárama ritkán fordult közvetlen analitikus érdeklődéssel a piac felé (Barber 1977[10]). Ráadásul a szociológia is csupán szórványos érdeklődést mutatott a piac iránt (pl. Weber 1947[37]; Parsons és Smelser 1956[27]). Az utóbbi időben azonban a szociológusok kezdik figyelmüket a piacokra összpontosítani, valós társadalmi szerkezetként vizsgálva őket (pl. White 1981a[38]; 1981b[39]; 1984[40]; Faulkner 1983[15]). Jelen tanulmány a piacok iránt megújuló szociológiai érdeklődés szellemében a kapitalista társadalom egyik fő piacának - a részvényopciók piacának - társadalmi szerkezetét elemzi.

Az értékpapírpiacon és a velük rokon határidős áru piacok iránti szociológiai érdeklődés története igen hasonlít a piacokkal kapcsolatos szociológiai érdeklődés általános történetéhez. Habár az értékpapír- és határidős piacokat nem hanyagolták el (Rose 1951[28]; 1966[29]; Glick 1957[18]), mégis csupán az utóbbi időben kezdte el néhány szociológus tüzetesebben vizsgálni az efféle piacok szerkezetét és működését. Például Adler és Adler (1980) a részvényt piacot szociálpszichológiai nézőpontból elemezte; Burk (1982[12]) az amerikai részvényt piac intézményi elemzését végezte el; jómagam a részvényopciók piacára összpontosítottam figyelmemet, az eredményeket itt és máshol közzétéve (Baker 1981[6]; 1982[7]; megjelenés alatt[9]). Hasonlóképp, Abolafia (1982[1]; megjelenés alatt[2]) és jómagam a mai határidős piacok jellemzőit vizsgáltuk (Baker 1976[5]; 1983[8]). Az értékpapír- és határidős piacok iránti szociológiai érdeklődés újjáéledését legjobban egy közeljövőben megjelenő, a pénzpiacok társadalmi dinamikájával foglalkozó tanulmánygyűjtemény mutatja (Adler és Adler, megjelenés alatt[9]).

Habár ezek a tanulmányok a határidős- és értékpapírpiaconat különböző szociológiai nézőpontból közelítik meg, közös mondanivalójuk, hogy a piacok nem pusztán gazdasági, hanem társadalmi szerkezetnek is tekinthetők. E piacok nemcsak sokkal realisztikusabban jellemezhetők társadalmi struktúráként, de társadalmi jelenséggént történő konceptualizálásuk egyúttal azt is jelenti, hogy a szociológiai kutatás kvalitatív és kvantitatív módszereinek teljes köre felhasználható tanulmányozásukra.

E tanulmányban a részvényopciók piacának szerkezetét az eladók és vevők társadalmi hálózataként fogom fel, és a tőzsdei kereskedelem azon mintáit vizsgálom, amelyek a résztvevők közt egy nagyobb értékpapírpiacon (a „Tőzsde”) parkettjén (üzletkötői terén) zajlanak. A Tőzsdén az adásvételt úgy szervezik meg, hogy bizonyos részvényügyletek alapját képező papírokra (vagy részvények kisebb körére) vonatkozó opciós ügyletek a parkett egy meghatározott helyén folynak. Így minden ilyen hely egy sajátos opció megfigyelhető adásvételi helye. Az efféle piachelyeken kereskedő eladók és vásárlók összességét „tömeg”-nek nevezik. Két ilyen tömeget, egy nagyot és egy kicsit választottam ki hálózatelemzésre. Több adásvételi időszakon át elemeztem a két tömegen belüli kapcsolatháló mintázatait, valamint a hálózatoknak a részvényopciók árára gyakorolt hatását. A hagyományos közgazdasági és pénzügyi kutatások várakozásaival szemben, e piac felismerhető társadalomszerkezeti mintákat mutat, melyeknek kimutatható hatása van az áralakulásra. A kutatás eredményeit egy olyan elméleti keretben mutatom be, amely magyarázatot kínál a megfigyelt piaci szerkezeteket és eredményeiket előidéző társadalmi folyamatokra. (...)

¹Részlet a szerző The Social Structure of a National Securities Market c tanulmányából. *American Journal of Sociology* (1984) 89: 775-787. (Fordította: Rába Zoltán. A fordítást ellenőrizte: Szántó Zoltán.)

²Hálásan köszönöm James Burk, Allan Shnaiberg, Harrison C. White és Christopher Winship észrevételeit, javaslatait és ötleteit ezen tanulmány korábbi változataival kapcsolatban. A tanulmány különösen sokat köszönhet a két névtelen bíráló lényegretörő, részletes és alkotó észrevételeinek. Az árkövetkezményekről szóló részt ismerttettem az Amerikai Szociológiai Társaság 1982-ben, San Franciscóban megtartott éves összejövetelén. Mark Granovetter és Peter Marsden néhány nagyon hasznos észrevételt fűzött az akkori változathoz, melyeket a jelen változatba bele is foglaltam.

Elméleti keretek

Az érvelés, mely szerint a részvényopciók piaca társadalmilag strukturált, négy részből áll: a piaci magatartás posztulátumaiból, a mikrohálózatok modelljeiből, a makrohálózatok modelljeiből és a hálózatok szerkezetének következményeiből. A magatartási posztulátumok a piaci szereplők természetével kapcsolatos alapfeltevésekre, a mikrohálózatok az egocentrikus - az egyes szereplők szemszögéből vett - kapcsolatok szerkezetére, a makrohálózatok a piac teljes - mikrohálózati formákból felépülő - szerkezetére, s végül a következmények a piaci hálózatoknak az átalakulásra gyakorolt hatásaira utalnak. (Az 1. ábrán látható sematikusan e négy alkotórész kapcsolata).

22. táblázat - A piacok mint hálózatok modelljei

(1) Általános modell:	(2) Ideáltipikus modell:	(3) Empirikus modell:
Magatartási előfeltevések	Hiperracionalitás Opportunizmus hiánya	Korlátozott racionalitás, némi opportunizmus
Mikrohálózatok mintái	Kiterjedt mikrohálózatok	Szűkített mikrohálózatok
Makrohálózatok mintái	Differenciálatlan makrohálózatok	a. Nagy és jól differenciált makrohálózatok b. Kicsi és kevésbé differenciált makrohálózatok
Árkövetkezmények	Csökkenő árfolyam-ingadozás	a. Növekvő árfolyam-ingadozás b. Csökkenő árfolyam-ingadozás

A tökéletesen versenyző piac elméleti modellje annak, hogyan kellene a piac szereplőinek viselkedniük és a piacoknak működniük. Már régen felismerték, hogy sok valóságos piac igencsak eltér ettől az elméleti modelltől, mégis a gazdaságelmélet főáramának sarkalatos pontja maradt (pl. Malinvaud 1972[24]; Debreu és Scarf 1963[13]). A modell ideáltípus, mivel arra vonatkozik, hogyan kellene a piacoknak működniük. Ebben a tanulmányban összehasonlítom és szembeállítom, hogy miképpen kéne működnie egy ideáltipikus opciós piacnak, és hogyan működik valójában.

A piaci magatartás posztulátumai

A piac ideáltipikus modelljében felteszik, hogy a szereplők hiperracionálisak; minden egyes szereplő korlátlan információfeldolgozó és -elemző képességgel felruházott, önérdekét követő maximalizáló. E feltevésekkel szemben azt állítom, hogy a piaci szereplők realisztikusabban írhatók le két olyan magatartási feltevés segítségével, melyeket a gazdasági szervezetek tanulmányozásának „tranzakciós költségeken nyugvó megközelítése” vesz igénybe: „Feltesszük, hogy (1) az emberek viselkedése korlátozottan racionális, és hogy (2) legalább néhányan opportunistán cselekszenek” (Williamson 1981: 553[44]).

A korlátozott racionalitás az ember kognitív képességeinek és adottságainak azokat az inherens korlátait hangsúlyozza, melyek az információk átvitelére és feldolgozására, az adatelemzésre, valamint a bonyolult és bizonytalan feltételek közötti döntéshozatalra vonatkoznak (pl. Williamson 1975[41]; 1979[42]; 1979[43]; 1981[44]; Simon 1978[32]; 1982[33]; Thompson 1967[36]). Az opportunizmus arra a megfigyelésre utal, hogy a szereplők némelyike nem teljesen szavahihető és becsületes; bármely adott gazdasági helyzetben lesz legalább néhány olyan szereplő, aki kihasználja a többieket, hamis vagy félrevezető információt szolgáltatva, megszegve az egyezségeket stb. A tisztán önérdekét követő maximalizálóról ezzel szemben felteszik, hogy szavahihető, követi és betartja a játékszabályokat. Williamson (1981: 554[44]) szavaival: „Míg a gazdasági ember egyszerű önérdekkövetésre adja a fejét, addig az opportunizmus némi csalafintasággal gondoskodik az önérdek követéséről.”

A korlátozott racionalitás és opportunizmus két posztulátuma jól illik a tanulmányban tárgyalt opciós piacra (s a fent idézett szociológusok által tanulmányozott határidős- és értékpapírpiacon) ³. A parkett szereplői (brókerek és piacszerzők [market makers], akiket később definiálunk) nagyon is tisztában vannak a piaci információk fogadásában, feldolgozásában és megválaszolásában mutatkozó korlátaikkal. Például a zajt és a potenciális üzletfelek fizikai elkülönülését gyakran a vételi és eladási ajánlatokkal kapcsolatos hatékony kommunikáció legfőbb akadályaként emlegetik. Továbbá egy aktív és gyorsan változó piacon a parkett szereplői nem képesek adott ügylet összes potenciális résztvevőjét teljeskörűen áttekinteni. Az összes alternatíva felkutatása költséges eljárás (Simon 1978: 10[32]). Egy bróker nem töltheti minden idejét a piac „másik oldalának” figyelésével, hogy a lehető legjobb árat érje el megbízójának. Egy megbízás végrehajtása inkább meglegedésre törekvő (az első jó válasz elfogadása egy ajánlatra), mint maximalizáló viselkedés.

A piaci opportunizmus sok formát ölthet, némelyik alattomosabb a többinél. Hogy egy jelentéktelen példával éljek, a barátokkal való kereskedelem az opportunizmus egyik formája, mivel a partner kiválasztását, legalábbis részben, sajátos és egyéni (azaz nem gazdasági) ismervekre alapozza, kizárva így azokat, akik nem tartoznak ehhez a személyes kötelékhez. Fontosabb példák a - tőzsdei és szövetségi törvények által tiltott - kereskedelmi visszaélések, melyek tipikus esetben csalással, piaci manipulációkkal vagy belső információval való visszaéléssel járnak. A piac nyelve bővelkedik a kereskedelmi visszaéléseket leíró színes kifejezésekben: fiktív kereskedelem, bratyizás [chumming], pántlikázás [capping], árfolyamrögzítés stb. (USA Értékpapír-felügyelet (SEC), 1978: 169-89; Határidős Árutőzsdei Bizottság (CFTC), 1982). A visszaélések katalógusa szüregségtelen: a lényeg, hogy a piaci opportunizmus általánosan ismert jelenség.

Bizonytalanság a piacon. - A bizonytalanság elválaszthatatlan része a piacnak. Glick (1957[18]) érvelése szerint mivel a határidős piacok arra hivatottak, hogy megközelítsék a tökéletesen versenyző piac ideálját, természetes, hogy szélsőségesen bizonytalan külső környezetet teremtenek a brókerek és kereskedők számára. Habár a kereskedelem lehet jövedelmező, nincs garancia a profitra. 1977-ben például az országos értéktőzsdéken piaci tevékenységet folytató 1153 bejegyzett kereskedő brókercég 40%-a számolt be veszteségről (USA SEC, 1978: 129). Általában bármely hosszú távú szerződéses kikötést tartalmazó ügylet (mint a határidős- és opciós ügyletek) bizonytalanságot eredményez a tranzakció „jövőbeni értékével” kapcsolatban (Leblebici és Salancik 1982: 229-31[23]). Mivel az opció vevőjének és eladójának ellentétes elvárásai vannak az opció jövőbeni értékét illetően, valamelyik félnek mindig érdekében áll, hogy módosítsa vagy megszegje az egyezséget.

Leblebici és Salancik (1982[23]) érvelése szerint maga az árfolyam-ingadozás a bizonytalanság egyik fő forrása, mivel előrejelezhetetlenné teszi a tranzakciók jövőbeni értékét. A szereplőknek, hogy megbirkózzanak az árfolyam-ingadozásból fakadó bizonytalansággal, vissza kell fogniuk vagy korlátozniuk kell kereskedésüket, és alkalomadtán néhányan opportunistá módon fognak viselkedni. Emellett a piac szereplői számtalan informális „áthidaló mechanizmust” fejlesztenek ki és használnak, melyek segítenek enyhíteni az ármozgások miatti bizonytalanság keltette aggodalmakat (Glick 1957[18]; Baker 1976[5]).

A bizonytalanság másik forrása a piacszerző formális kötelezettségeiből származik. A piacszerzőknek saját számlájukra kell kereskedniük, hogy igazságos és rendezett piacokat tartsanak fenn (ez az ő „megerősítési kötelezettségük”), és kerülniük kell az e célokkal összeegyeztethetetlen kereskedést (USA SEC, 1978: 131). A piacszerzőnek, hogy eleget tegyen ezeknek a megerősítési kötelezettségeknek, a tömeg valamely tagjának kérésére közölnie kell azokat az árakat, amelyeken egy adott opciót hajlandó megvásárolni (vételi ajánlat [„bid”]) vagy eladni (eladási ajánlat [„ask”]), és legalább egy szerződést kötnie kell a jegyzett áron. Az ilyen ajánlatokra adott válasz gyakran azt jelenti, hogy a piacszerzőnek saját helyzete ellen kell kereskednie. Még ha egy opció jövőbeni értékét meg is tudják pontosan jósolni, megerősítési kötelezettségük arra kényszerítheti őket, hogy veszteségeket szenvedjenek el. Így feltehető, hogy mindig lesz legalább néhány olyan piacszerző, akinek érdekében áll, hogy kibújjon megerősítési kötelezettségei alól. Az opciós kereskedelem

³Habár én is ugyanazt a két magatartási posztulátumot veszem igénybe, mint a tranzakciós költségek fogalmán alapuló megközelítés, érdeklődésem arra irányul, hogy a szóban forgó posztulátumok mennyiben segítenek hozzá az opciós piac belső szerkezetének megértéséhez. Ez lényegesen eltér a tranzakciós költségek fogalmán alapuló megközelítéstől, mely főleg a vállalat általános szerkezetét, az emberi erőforrások szervezését, valamint azt a döntést vizsgálja, hogy mely tevékenységeket célszerű a cégen belül, illetve azon kívül megvalósítani (hierarchiák versus piacok) (Williamson, 1981: 549[44]). Ezidáig nem vizsgálták a piacok belső szerkezetét, különösképpen az olyan versenyző és „atomizált” piacokét, mint amilyen az opciós piac. A tárgyalt különbséget tekintve, mind a korlátozott racionalitás, mind az opportunizmus általam használt fogalma, mind pedig a szerkezettel kapcsolatos fogalmi vonatkozásai eltérnek Williamson gondolatmenetétől. Például, érvelésem szerint a piacon a korlátozott racionalitás és a bizonytalanság opportunizmusához vezet (lásd még: Leblebici és Salancik, 1982[23]).

nyelvén: néhány piacszerző megpróbálja korlátozni „részvételét” (azaz figyelmen kívül hagyni bizonyos piacszerzési követelményeket, csökkentve ezáltal a nem kívánatos ügyletek számát).

A részvényárfolyamok ingadozása és a tömeg mérete. A részvényárfolyamok ingadozása bizonytalanságot idéz elő az ügyletek jövőbeni értékével kapcsolatban, ugyanakkor profitszerzési lehetőségeket is teremt. Vegyük a következő egyszerű példát: ha egy részvény árfolyamának kicsi az ingadozása, úgy kicsi lesz a jövőbeni értékével kapcsolatos bizonytalanság, de ugyanakkor csekélyek lesznek a profitszerzés kilátásai is. Az erősen ingadozó árfolyamok viszont nagyobb bizonytalanságot okoznak, de egyúttal a lehetőségek széles körét kínálják profitszerzésre (vagy veszítésre). A jó profitszerzési lehetőségek mindig is vonzzák a profitra vágyókat. Az opciós piacon a szereplők formálisan szabadon kereskedhetnek bármelyik piachelyen, és a tömeg méretét sem korlátozzák. Így a nagyobb árfolyam-ingadozású opciók piachelye több kereskedőt fog vonzani és jóval nagyobb lesz, mint a kisebb árfolyam-ingadozású piachely ⁴.

A tömeg mérete meghatározza a résztvevők számára elérhető kereskedelmi kapcsolatok számát. Továbbá, a lehetséges kapcsolatok száma gyorsabban nő, mint a szereplők száma (Hare 1962: 228-30[19]). Mayhew és Levinger (1976: 107[25]) megfogalmazásában: „Emberek valamilyen összességében az interakció lehetősége a csoportméret multiplikatív növekvő függvénye.” Így a piac szereplői számára egy nagy tömeg sokkal több lehetséges kapcsolatot kínál, mint egy kicsi. Ha a racionalitás nem volna korlátozott, akkor egy nagy tömeg szereplője képes lenne előnyösen kiaknázni a sok elérhető kapcsolatot. Sok szereplő azonban nagy zajt csap, ami zavarja a kommunikációt. És mint azt a kiscsoport-kutatások is kimutatták, a zaj káros hatással van a csoport teljesítményére, különösen, ha az pontos információáramlást követel (Hare 1976: 272-73[20]). Ráadásul a sok szereplőből álló tömeg pusztán fizikai kiterjedése is növeli a potenciális üzleti partnerek közti távolságot. Következésképpen a szereplők nem képesek jelentősen bővíteni üzleti körüket, jóllehet sokkal több üzleti kapcsolat áll rendelkezésükre. Attól, hogy a szereplő kis vagy nagy tömegben bonyolítja ügyleteit, ügyfélköre (pl. hogy hány kapcsolatban érintett) nem fog érzékelhetően különbözni.

Az a várakozás, hogy a szereplők üzleti köre nem különbözik lényegesen kis és nagy tömegben, ellentmond Mayhew és Levinger (1976[25]) tételének, mely szerint az összesség méretének növekedése az egyes szereplőre jutó szerződések számának emelkedését eredményezi. Ugyanakkor felismerik, hogy a méreten kívül más tényezők is befolyásolják az interakciót (Mayhew és Levinger 1976:93-94[25]; Durkheim 1893[14]). Modelljük például annál kevésbé alkalmazható, minél nagyobb a szereplők közti távolság, és annál jobban alkalmazható, minél magasabb a kapcsolattartás technológiájának szintje (lásd még: Hawley 1971[21]). Az opciós kereskedelem piachelyein a tömeg nagy mérete és növekedése egyaránt növeli a távolságot; ráadásul a kapcsolattartás technológiája minden tömegben azonos szintű. Nagy (vagy növekvő) tömegben az interakció megnövekedett valószínűségét változatlan kapcsolattartási technológia keretei közt megnövekedett távolságok ellensúlyozzák. Következésképpen a szereplők ügyfélkörei nagy és kis tömegben meglehetősen hasonlóak.

Opportunizmus és társadalmi ellenőrzés. A bizonytalanságot árfolyam-ingadozásként operacionalizálva, Leblebici és Salancik (1982[23]) kimutatta, hogy az oportunizmus a piacon a bizonytalanság szintjének megfelelően változik. Minél nagyobb az ingadozás piacon, annál nagyobb a bizonytalanság; minél nagyobb a bizonytalanság, annál több az indíték az opportunisták viselkedésére. Ezért minél nagyobb az ingadozás a piacon, annál több piacszerző fogja megpróbálni, hogy - piacszerzési ajánlatokat figyelmen kívül hagyva - kibújjon megerősítési kötelezettségei alól, csökkentve így az általa kialakítandó kapcsolatok számát.

A megerősítési kötelezettségek elmulasztása azonban negatív szankciókat vonhat maga után. A megerősítési kötelezettségeket a Tőzsde alakította ki, hogy garantálja a piaci likviditást, mélységet és versenyt bizonyos szintjén. A vétkesekkel szemben olyan formális szankciókat alkalmaznak, mint a megrovás, a bírság és a tevékenység ideiglenes felfüggesztése. Mindazonáltal a formális ellenőrzés eszközei rendszerint csak végső megoldásként jönnek szóba, és

⁴Leblebici és Salancik (1982[23]) a bizonytalanság fogalmának érzékeltetéséhez inkább a határidős piacok árainak mozgékonyaságát használja, s nem az elsődleges pénzpiacok árainak mozgékonyaságát. Ebben a tanulmányban két okból használok inkább az elsődleges piacok árainak mozgékonyaságát (részvényárfolyamok), mint a származékos piacok árainak mozgékonyaságát (részvényopciók árai). Először is, a részvényárfolyamok mozgékonyaságát nem az opciós piac parkettjének résztvevői határozzák meg, s így azok az opciós piacok egyik „külső” változójaként kezelhetők. Így elkerülhetők a tautológiából eredő potenciális problémák, mint például olyan szereplők kitalálása, akik saját maguk teremtik meg azokat a bizonytalansági profitszerzési lehetőségeket, amelyek a piacra vonzzák őket. Másodszor, ez lehetővé teszi, hogy úgy kezeljük az opciós árak mozgékonyaságát, mint az opciós kereskedelem egy „outputját” vagy következményét, így lehetővé válik a kereskedelmi hálózatok árára gyakorolt hatásainak értékelése. Felteszem, hogy az opciós árak mozgékonyasága nem érinti a részvényárfolyamok mozgékonyaságát. Habár van némi bizonyíték arra, hogy az opciós kereskedelem csökkenti a részvényárfolyamok heti mozgékonyaságát (Hayes és Tannenbaum, 1979[22]), indokolt feltételezni, hogy ilyen visszacsatolás nem érvényesül az itt használt rövid (két órányi) időtartam alatt.

csak kirívó és ismétlődő oportunizmus esetén alkalmazzák őket. Beszámolók szerint az informális ellenőrzés sokkal hatékonyabban biztosítja, hogy a piacszervezők ne csökkentsék részvételüket. Így, míg az egyes szereplőknek érdekében állhat, hogy visszafogják részvételüket, addig a többiek érdeke azt kívánja, hogy biztosítsák az összes piacszervező részvételét a kereskedésben, megosztva ezáltal a pénzügyi kockázatot és a piacszervezés terheit. Egy piacszervező szavaival: „Volt egy új srác a tömegben. Csak azzal üzletelt, amivel akart, aztán kiszállt a buliból. A többiek közülünk állandóan vásároltak, ha a piac pangott, és eladtunk, ha a piac jól ment. Az ember nem teheti meg, hogy csak mazsolázzgasson - részt kell venni mindenben. Vásárolnod kell, ha a piac pang, a mélyrepülés egész ideje alatt, és nem csak akkor, ha éppen kedved szottyan...”

Amint azt máshol részletezem (Baker, megjelenés alatt[9]), a beszámolók szerint számtalan különböző informális ellenőrzési mechanizmus létezik. Itt röviden ismertetek egy alapvető ellenőrzési mechanizmust. Egy bróker a parkettről a következőket mondja: „Csakis azokkal a piacszervezőkkel kereskedem, akik eleget tesznek az elvárásnak (a magas részvételnek). Nem számít, hogy milyen mélyen vannak benne a piacban, a lényeg, hogy szervezzék a piacot. Csak azokkal kereskedem, akik hozzájárulnak a piac likviditásának és érvényességének biztosításához. Tudom, hogy a többiek „elsők” lesznek - csak arra az egy üzletre várnak, amire fáj a foguk -, de én nem kereskedem velük.” Az a személy, aki elsőként válaszol szóban egy ajánlatra (az „első”), formálisan jogosult a felajánlott mennyiség egészére vagy bármilyen részére. Habár a többiek vágyakozhatnak az üzletre, nem előzhetik meg azt, aki elsőként válaszolt. A társadalmi ellenőrzés lehetősége kézenfekvő. Ezt a formális „elsőségi” szabályt az érintettek arra használják, hogy kizárjanak bárkit, akivel nem kívánnak üzletet kötni. A fent idézett bróker arra használta az elsőségi szabályt, hogy kizárja azokat a piacszervezőket, akik elmulasztották a teljes részvételt - egyszerűen soha nem hallotta meg azt az első választ, amely opportunista módon viselkedő személytől érkezett. A piacszervezők válaszul az efféle kereskedői kiközösítésre vagy növelik részvételüket, vagy másik tömegbe költöznek. Bár nehéz számszerűen meghatározni az ilyen informális ellenőrzés tényleges súlyát, az összes interjúban szóba került, hogy meglehetősen elterjedt és hatékony eszköze a piacszervezői részvétel fenntartásának. Mi több, a hálózati adatok megegyeznek a közvetlen megfigyelés eredményeivel és a részvétel informális ellenőrzéséről szóló beszámolókkal.

A résztvevők beszámoltak arról is, hogy kis tömegben sokkal inkább képesek voltak nagyobb arányú részvételt kisajtolni a piacszervezőkből, mint nagyban. Kis tömegben a kommunikáció viszonylagos gördülékenységű és a szereplők viselkedésének jól látható volta megkönnyíti az opportunistá viselkedés felismerését és a szankciók alkalmazását. Nagy tömegben, ahol a szereplők ismeretlenebbek és a kommunikáció gyengül, az oportunizmus észrevétlen maradhat. Az a fonák helyzet áll elő, hogy a társadalmi ellenőrzés kevésbé jól működik piaci helyzetben, ami tovább ösztönzi az opportunistá magatartást. Bár nagy tömegben - a tömeg mérete miatt - nagyobb az igény a piacszervezői részvételre, a piacszervezők - bizonyos mértékig - képesek kibújni megerősítési kötelezettségeik alól. Általánosságban, míg a funkcionális logika azt sugallná, hogy a társadalmi ellenőrzés iránti *sükséglet* (a nagy tömegben gyakori oportunizmus) magával hozza a *megoldást* (a társadalmi ellenőrzést) az oportunizmusra, addig a nagy méret zavarja a hatékony kommunikációt és az opportunistá viselkedés megfigyelését, lehetővé téve így módon az oportunizmus továbbélését. Kis tömegben a részvétel informális ellenőrzése megakadályozza a piacszervezőket abban, hogy kibújjanak megerősítési kötelezettségeik alól, de - mivel kis tömegben a részvétel iránti igény viszonylag alacsonyabb - ez mégsem eredményezi a nagy tömegben megfigyelhetőnél lényegesen nagyobb ügyfélkörök kialakulását.

Piachálózati modellek

A magatartási feltevések két körének - hiperracionalitás, valamint az oportunizmus hiánya versus korlátozott racionalitás és oportunizmus - igencsak eltérő következményei vannak a piaci hálózatok valószínű mintáit illetően. A következményeket két szinten vehetjük szemügyre: a mikrohálózatok és a makrohálózatok szintjén. Figyelembe kell venni továbbá a piaci hálózatok következményeit - a makrohálózatok szerkezetének hatását az árakra (*lásd 1. ábra*).

A mikrohálózatok modelljei. - A piacon az elemzés elemi egysége a diád, egy kereskedelmi ügylet két résztvevője; következésképpen, a piacon az elemi reláció a két szereplő közti, kereskedelem formálta kapcsolat. Az alapvető kérdés: Hogyan alakítják az egyéni szereplők egocentrikus hálózataikat?

Ideáltipikus piacon semmi nem korlátozza a szereplők azon képességét, hogy kommunikáljanak az összes többi szereplővel, és teljesen átfésüljék a piac „másik oldalát” a legjobb ár megtalálásának reményében. Az oportunizmus hiánya továbbá

azt jelenti, hogy a szereplők egyetlen motivációja a legjobb ár megtalálása, és a piacszervezők sohasem fogják vissza részvételüket. Ebben a helyzetben a szereplők mikrohálózatainak *kiterjedtnek* kell lenniük: átlagosan minden szereplő sok más szereplővel kereskedik, és minden kereskedelmi kapcsolatban nagy mennyiségeket forgalmaznak (mennyiség alatt az opciós szerződések számát értve). Opportunizmus és korlátozott képességek nélkül a szereplők nem hajlanának az ügyletek csökkentésére vagy korlátozására. Habár egyéni eltérések előfordulhatnak, az egyes szereplők által létesített kapcsolatok átlagos mennyiségének és az egyes kapcsolatokban forgalmazott átlagos mennyiségeknek egyaránt magasnak kellene lennie.

A korlátozott racionalitás és oportunizmus feltevése mellett a szereplők kereskedésük korlátozására és visszafogására kényszerülnek. A résztvevőket korlátozott információbefogadó és -feldolgozó képességük arra kényszeríti, hogy szűkebbre szabják partnerkereső tevékenységüket. Továbbá az oportunizmus a kereskedelem lanygulását eredményezi, amint a piacszervezők csökkentik részvételüket.

Az ügyletek korlátozásának egyik módja a közelben lévőekkel való kereskedelem. Egy veterán piacszervező a következőképpen ecsetelte a nagy tömegben való kereskedés problémáit: „Zajos, nehezen mozdul. A hibák a brókerek közti távolság négyzetével fordítottan arányosan nőnek ... Hogy csökkentsd a kockázatot, azokkal kereskedsz, akik közel vannak; pénzről van szó. (Például) ha egy bróker bizonyos százalékot kap egy ügylet után, és hibázik, akkor esetleg 20 másik ügyletre lehet szüksége, hogy behozza a veszteséget.” A korlátozott racionalitás arra kényszeríti a résztvevőket, hogy a közelükben lévőekkel kereskedjenek. Ez a viselkedés összhangban áll a kiscsoport-kutatás azon eredményeivel, melyek szerint a fizikai közelség növeli az emberek közti kommunikáció előfordulásának valószínűségét (Hare 1976[20]; Festinger 1950[16]; Festinger Schacter és Back 1950[17]; Thibaut 1950[34])⁵

Válaszképp a korlátozott racionalitásra és oportunizmusra a szereplők szűkített mikrohálózatokat alakítanak ki. Ez a viselkedés - az ideáltipikus feltételekhez képest - alacsonyabb átlagokat eredményez az egyes szereplőkre jutó kapcsolatok számában és az egyes kapcsolatokban elcserélt mennyiségekben. A korábban tárgyalt okok miatt azt várom, hogy e két mikrohálózati jellemző nagy és kis tömegben lényegében ugyanúgy jelentkezik.

A makrohálózatok modelljei. - Az ideáltipikus piacon a szereplők mikrohálózatai kiterjedtek. Elegendő számú ügyletet feltételezve a kiterjedt mikrohálózatoknak differenciálatlan átfogó piaci hálózatokat kell eredményezniük. Különösen többszörös alcsoportok kialakulásának nem lenne alapja; ideáltipikus feltételek között a makrohálózat szerkezete egyetlen egységes klikk lenne (...). Vegyük észre, hogy a tömegméret nem lenne a hálózati struktúra fontos meghatározója. A tömeg akár nagy, akár kicsi, a teljes hálózat egyetlen sűrű klikk lenne.

Ezzel szemben az empirikus piacok szerepek és kapcsolatok differenciált szerkezetét mutatják (White 1981[38]; 1981[39]; Faulkner 1983[15]). Az opciós piacokon a piaci differenciálódás (a többszörös alcsoport-formálódás) mértékének legfontosabb meghatározója a méret. A méretnek a piaci differenciálódásra gyakorolt hatása statikusan és dinamikusan hasonló. Ha állandónak vesszük az egyes szereplőkre jutó átlagos kapcsolatok számát és az egyes kapcsolatokban elcserélt átlagos mennyiségeket, akkor egy nagy tömegnek sokkal differenciáltabbnak kell lennie, mint egy kicsinek. Hasonlóképpen, a mikrohálózatok állandóságát feltéve, a tömeg méretének növekedésével a kereskedelem egyre decentralizáltabbá, szétszórtabbá és fragmentáltabbá válik, növelve ezáltal a szerkezeti differenciálódást. Ezért egy nagy tömegnek nagyobb fokú differenciáltságot (összetett klikkeket) kell mutatnia, mint egy kicsinek, és a tömeg méretének növekedése szükségképpen fokozza a differenciálódást.

Mint azt a következőkben röviden szemléltetni fogom, a méret a mikroökonómiában és a szervezetelméletben egyaránt alapvető fogalom.⁶ A mikroökonómiai elmélet a méretet a piaci szerkezet és teljesítmény legfontosabb meghatározó tényezőjének tekinti. A mikroökonómiai elmélet két fő premisszája: (1) a sokszereplős piac sokkal kompetitívebb és „atomizáltabb” (azaz kevésbé differenciált), mint a kevés szereplős; és (2) a piaci szereplők számának növekedésével a piac

⁵A szereplők hajlama a környezetükkel való kereskedelemre azt sugallja, hogy a mikrohálózatok kialakulása nem véletlenszerűen, hanem szisztematikusan történik. A közelség tényén felül van néhány számszerűsíthető bizonyíték is arra, hogy a partnerkiválasztás egyéb, nem gazdasági tényezőkön is alapulhat: barátság, hízélgés stb. (Glick 1957[18]; Baker 1976[5]).

⁶Habár érvelésem szerint a csoportméret fontos korlátozó tényező a kereskedelmi interakciókban, a kiscsoportkutatás kevés módszeres bizonyítékkal szolgált a méret társadalmi kölcsönhatásokra gyakorolt hatásaival kapcsolatban. Lásd: Hare (1976[20]); McGrath és Altman (1966[27]); Thomas és Fink (1963[35]) áttekintéseit.

egyre kompetitívebbé és egyre differenciálatlanabbá válik (pl. Malinvaud 1972[24]; Debreu és Scarf 1963[13])⁷. Ha nem korlátozott racionalitásról és opportunizmusról volna szó, akkor ez az elemzés is alátámasztaná ezeket a premisszákat. Én azonban úgy találtam, hogy a nagy méret és a növekedés növeli a piaci differenciálódást, csökkenti a versenyt, és rontja a piac teljesítőképességét, a kis méret és a stabil létszám csökkenti a piaci differenciálódást, fokozza a versenyt, és javítja a piac teljesítőképességét.

A szervezetelméletben a méretet tekintik a szerkezeti differenciálódás elsődleges előidézőjének (pl. Mayhew és mások 1972[26]; Blau 1970[11]). Blau (1970: 203[11]) úgy érvel, hogy a szervezet növekvő mérete differenciálódást idéz elő. A formális szervezetek például a nagy mérethől fakadó problémákkal a felelősség szervezeten belüli megosztásával birkóznak meg. Blauval szemben - aki a differenciálódást a nagy mérethez történő racionális alkalmazkodásként magyarázza - én úgy érvelek, hogy a piac azért differenciálódik, mert a nagy méret és a növekedés meghaladja a szereplők azon képességét, hogy hatékonyan kommunikáljanak. Blau modelljében a kommunikációs és koordinációs problémákat felismerik, de ezek „visszacsatolódnak”, és csökkentik a differenciálódás szintjét, mielőtt zavarok lépnének fel a rendszer működésében. Egy empirikus piac azonban nem rendelkezik efféle - a méretet korlátozó vagy kordában tartó - beépített tényezővel, és gyakorlatilag változatlanul terjeszkedhet, túllépve a kommunikációs képességeken és gyengítve a teljesítőképességet.⁸

Mayhew és kollégái (1972[26]) szerint a méret önmagában is képes szerkezeti differenciálódást előidézni. A piac mérete és a differenciálódás közti hipotetikus kapcsolat összhangban van Mayhew és kollégái modelljével. Ők azonban pusztán rögzítenek egy kapcsolatot a méret és a differenciálódás között. Az én érvelésem részletesen leírja a részvényárfolyamok ingadozása, a méret, a differenciálódás és a következmények közti oksági kapcsolatokat a korlátozott racionalitás és az opportunizmus feltevése mellett. Bár történetesen a méret önmagában is okozhat differenciálódást, az itt vizsgált piaci helyzetben a differenciálódást sajátos társadalmi folyamatok eredményeként mutatjuk be.

Árkövetkezmények. - Az áraknak sok különböző jellemzője van. Miként White (1981[38]) hangsúlyozza, a közgazdászokat az árak átlaga érdekli, ahogy azt „a kínálat megegyezik a kereslettel” közhely megfogalmazza; a szocio-strukturalistákat azonban jobban érdekli az árak szórása vagy varianciája (szórásnégyzete). Ebben az elemzésben az árak szórására összpontosítok, pontosabban az árfolyam-ingadozásra. (...) Kétféle árfolyam-ingadozás érdekes: az alapul szolgáló részvény és az opció árfolyam-ingadozása. Az opciós piac vizsgálatának egyik analitikus előnye az, hogy a szóban forgó piac *származékos* piac - árfolyamai az alapul szolgáló részvény árfolyamától függenek. Az alapul szolgáló részvény árfolyam-ingadozását ellenőrizve lehetővé válik, hogy megbecsüljük a hálózati struktúrának az opció árfolyamára gyakorolt hatását. Az itt vázolt modellben a részvényárfolyam ingadozását külső változónak, az opciós ügyletek inputjának, az opció árfolyamának ingadozását pedig az opciós ügyletek következményének vagy outjának tekintjük.

Az ideáltipikus feltételek mellett kialakuló egyetlen, nagyon sűrű klikk nagyfokú versenyt képvisel a piacon. A korlátozott racionalitásból és opportunizmusból fakadó korlátok nélkül a piacszerzők képesek lennének az összes ajánlatot áttekinteni és agresszív versenyt folytatni saját ajánlati-vételi tartományuk kialakításában. Az efféle agresszív versengés az ajánlati-vételi tartományok szűkülését és egymáshoz való közeledését eredményezné, ami csökkentené a végrehajtási árfolyamok ingadozását. Röviden: az ideáltipikus makrohálózatok tompítanák az opciós árfolyam ingadozását. A piaci teljesítőképesség nyelvén ez azt jelenti, hogy egy ilyen tompító hatás javítaná a piac szabályos működését.

Az itt vizsgált empirikus piachelyeken a méret az opciós árfolyam ingadozásának döntő meghatározója. Nagy piacon a szűkített mikrohálózatok eredményeként a piaci szereplők közti kommunikáció átható képessége csökken. Hasonlóan hat a kommunikációra a növekedés is; a piac növekedésével a szereplők egyre kevésbé képesek egymással kommunikálni. A nagy méret és a növekedés a piaci kommunikáció átható képességének csökkenését idézi elő, a piacszerzők ajánlati-vételi

⁷126 A közgazdaságtanban a „piaci struktúrát” általában nem relációs terminusokban definiálják. Például a gazdasági szervezetek elméletében, ahol a „piacszerkezet” fontos fogalom és a kutatás tárgya, a struktúrát vevők és eladók számaként, termékdifferenciálódásként, belépési korlátként, piaci részesedésként stb. operacionalizálják (Scherer, 1980[30]; Shepherd, 1972[31]). A tökéletesen kompetitív piacot hasonlóképpen „atomisztikusként” írják le (pl. Malinvaud, 1972:164[24]), de nem törődnek azzal a kérdéssel, hogy az efféle elképzeléseket hogyan lehet lefordítani kapcsolatok struktúrájára. Adottnak véve a relációs definíció hiányát, az atomisztikus piacot strukturálisan differenciálatlannak fogom fel; a hálózatelemzés nyelvén ez a piaci szereplők egyetlen és sűrű klikkjét jelenti.

⁸Létezik néhány külső határa a piac nagyságának. Például az értéktőzsde parkettjén szereplők száma véges. Ha az összes szereplőnek az összes piachely közti mozgását vizsgálnánk, akkor kiderülne, hogy az értéktőzsde egy zárt rendszer; az egyik tömet méretének növekedése egy másik tömeg méretének ugyanolyan méretű csökkenésében jelentkezne. Ha azonban csak két piachelyet vizsgálunk, akkor mindkettőt tekinthetjük nyitott rendszernek, ahol nincs határa a méretnek.

tartományainak tágulását és széttartását, valamint az opciós árfolyam ingadozását eredményezve. Ez a folyamat a piaci rend alászásával gyengíti az opciós piac teljesítőképességét.

A nagy méret kommunikációra gyakorolt káros hatását, és ennek árfolyam-ingadozásra gyakorolt befolyását világosan írja le egy veterán piacszerző: „Az igazán nagy tömegekben, amelyek igazán aktívak, lehetséges, hogy az ember nagyon eltérő árfolyamon kereskedik. (Miért?) Zaj van, alig lehet hallani valamit. Akkor fordul elő, amikor a tőzsde változik. Néháynak jól megy, elmondják másoknak, és így sokan átjönnek. Időnként van egy kis kavarodás.” Amint az várható volt, maguk a résztvevők is tisztában vannak a sok piaci szereplőből álló tömeg okozta kommunikációs problémákkal.

Egy bizonyos ponton túl a méret növekedése összetett klikkek kialakulásához vezet. Ez a differenciálódás felerősíti a méretből fakadó kommunikációs problémákat, és erősíti az opciós árfolyamok ingadozását. Bár a fragmentáltság hozzájárul az árfolyam-ingadozáshoz, érdemes megjegyezni, hogy a nagy méret (és növekedés) a megnőtt árfolyam-ingadozás fő oka. Még ha a piac nem is nő elég gyors ütemben ahhoz, hogy fragmentációt idézzon elő, egy nagy piac önmagában hajlamos ingadozó árfolyamot előidézni.

A kis méretnek nem kell növelnie az árfolyam-ingadozást; valójában a kis méret elősegíti az árfolyam-ingadozás csökkenését. Bár a szereplők kis piacon éppúgy alá vannak vetve a korlátozott racionalitásnak, az egyes szereplőknek kevesebb kommunikációs partnerrel van dolguk, mint nagy tömegben tevékenykedő társaiknak. A résztvevők viszonylag nagy százalékkal képesek kapcsolatba lépni, ennek következtében igencsak tisztában vannak a tömegben fellelhető ajánlatokkal. Ilyen információk birtokában a szereplők keményen versenyezhetnek ajánlati-vételi tartományaik kialakításakor. Az efféle agresszív verseny a szereplők ajánlati-vételi tartományainak összeszűküléséhez és összetartásához vezetne, ami az opciós árfolyamok ingadozásának csökkenését eredményezné. Az opciós árfolyamok ingadozásának lényeges csökkenése javítaná a piac szabályos működését, amit a piac teljesítőképességének javulása jelezne.

BIBLIOGRÁFIA

- [1] Abolafia, Mitchel. *Taming the Market: Self-Regulation in the Commodity Futures Industry*. Doktori értekezés, State University of New York at Stony Brook. 1982.
- [2] Abolafia, Mitchel. *Structured Anarchy: Formal Organization in the Commodity Futures Industry*. In: Adler és Adler (szerk.). megjelenés alatt.
- [3] Adler, Patricia A. és Adler, Peter. *The Sociology of the Stock Market*. Az Amerikai Szociológiai Társaság 75. éves találkozásán felolvasott tanulmány, New-York, augusztus. 1980.
- [4] Adler, Peter és Adler, Patricia A.. *The Social Dynamics of Financial Markets*. megjelenés alatt. JAI. Greenwich, Conn.
- [5] Baker, Wayne E.. *Inside the Chicago Board of Trade: A Participant's Observation*. M. A. thesis. 1976. Northern Illinois University.
- [6] Baker, Wayne E.. *Markets as Networks: A Multimethod Study of Trading Networks in a Securities Market*. Doktori értekezés. 1981. Northwestern University.
- [7] Baker, Wayne E.. *The Effects of Trading Networks on the Volatility of Option Prices*. Az Amerikai Szociológiai Társaság 77. éves találkozásán felolvasott tanulmány, San Francisco, szeptember. 1982.
- [8] Baker, Wayne E.. *Intermarket Structures: Modeling the Interrelationships of Markets and Traders*. Az Amerikai Szociológiai Társaság 78. éves találkozásán felolvasott tanulmány, Detroit, szeptember. 1983.
- [9] Baker, Wayne E.. *Floor Trading and Crowd Dynamics* In Adler és Adler (szerk.). megjelenés alatt.
- [10] Barber, Bernard. *Absolutization of the Market: Some Notes on How We Got from There to Here*. In: Gerald Dworkin, Gordon Bermant és Peter G. Brown (szerk.): *Markets and Morals*. 1977. Hemisphere. Washington, D.C..

- [11] Blau, Peter. *A Formal Theory of Differentiation in Organizations*. *American Sociological Review* 35. 1970. 201-18.
- [12] Burk, James. *The American Stock Market: A Sociological Essay of Its Institutional Development, 1900-1975*. Doktori értekezés, University of Chicago. 1982.
- [13] Debreu, Gerald és Scarf, Herbert. *A Limit Theorem on the Core of an Economy*. *International Economic Review* 4. 1963. 235-46.
- [14] Durkheim, Emile. *De la division du travail social*. Paris: Alcan. 1893.
- [15] Faulkner, Robert. *Music on Demand: Composers and Careers in the Hollywood Film Industry*. 1983. Transaction. New Brunswick, N.J..
- [16] Festinger, Leon. *Informal Social Communication*. *Psychological Review* 57. 1950. 271-92.
- [17] Festinger, Leon, Schacter, Stanley, és Back, Kurt. *Social Pressures in Informal Groups. A Study of Human Factors in Housing*. 1950. Harper. New York.
- [18] Glick, Ira. *A Social Psychological Study of Futures Trading*. Doktori értekezés, University of Chicago. 1957.
- [19] Hare, Paul A.. *Handbook of Small Group Research*. 1962. Free Press. New York.
- [20] Hare, Paul A.. *Handbook of Small Group Research*. 2. kiadás. 1976. Free Press. New York.
- [21] Hawley, Amos H.. *Urban Society*. 1971. Ronald. New York.
- [22] Hayes, Samuel L. és Tennenbaum, Michael E.. *The Impact of Listed Options on the Underlying Shares*. *Financial Management* 8. 1979. 72-76.
- [23] Leblebici, Huseyin és Salancik, Gerald R.. *Stability in Interorganizational Exchanges: Rulemaking Processes of the Chicago Board of Trade*. *Administrative Science Quarterly* 27. 1982. 227-42.
- [24] Malinvaud, E.. *Lectures on Microeconomic Theory*. 1972. North Holland. Amsterdam.
- [25] Mayhew, Bruce H. és Levinger, Roger L.. *Size and the Density of Interaction in Human Aggregates*. *American Journal of Sociology* 82. 1976. 86-110.
- [26] Mayhew, Bruce H., Levinger, Roger L., McPherson, J. Miller, és James, Thomas F.. *System Size and Structural Differentiation in Formal Organizations: A Baseline Generator for Two Major Theoretical Propositions*. *American Sociological Review* 37. 1972. 629-33.
- [27] McGrath, J.E. és Altman, I.. *Small Group Research*. New York: Holt, Rinehart and Winston. Parsons, Talcott, és Neil J. Smelser. 1956. *Economy and Society*. 1966. Free Press. New York.
- [28] Rose, Arnold M.. *Rumor in the Stock Market*. *Public Opinion Quarterly* 15. 1951. 461-86.
- [29] Rose, Arnold M.. *A Social Psychological Approach to the Stock Market*. *Kuklos* 19. 1966. 267-88.
- [30] Scherer, F.M.. *Industrial Market Structure and Economic Performance*. 1980. Houghton Mifflin. Boston.
- [31] Shepherd, William G.. *The Elements of Market Structure*. *Review of Economics and Statistics* 54. 1972. 25-35.
- [32] Simon, Herbert A.. *Rationality as Process and as Product of Thought*. *American Economic Review* 68. 1978. 1-16.
- [33] Simon, Herbert A.. *Models of Bounded Rationality: Behavioral Economics and Business Organization*. 2. kötet. 1982. MIT Press. Cambridge, Mass..

- [34] Thibaut, J. W.. *An Experimental Study of the Cohesiveness of Underprivileged Groups. Human Relations* 3. 1950. 251-78.
- [35] Thomas, E.J. és Fink, C.F.. *Effects of Group Size. Psychological Bulletin* 60. 1963. 371-85.
- [36] Thompson, James D.. *Organizations in Action*. 1967. . McGraw Hill. New York.
- [37] Weber, Max. *The Theory of Social and Economic Organization*. Fordította: A.M. Henderson és Talcott Parsons. 1947. . Free Press. New York.
- [38] White, Harrison C.. *Production Markets as Induced Role Structures. In: Samuel L. Leinhardt (szerk.): Sociological Methodology*. 1981. . Jossey-Bass. San Francisco.
- [39] White, Harrison C.. *Where Do Markets Come From? American Journal of Sociology* 87. 1981. 517-47.
- [40] White, Harrison C.. *Varieties of Markets. In: Barry Wellman és S.D. Berkowitz (szerk.): Structural Sociology: Networks of Connectivity and Power*. 1984. . Cambridge University Press. Cambridge.
- [41] Williamson, Oliver E.. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. 1975.
- [42] Williamson, Oliver E.. *Assessing Vertical Market Restrictions: Antitrust Ramifications of the Transaction Cost Approach. University of Pennsylvania Law Review* 127. 1979. 953-93.
- [43] Williamson, Oliver E.. *Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. Journal of Law and Economics* 22. 1979. 233-61.
- [44] Williamson, Oliver E.. *The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach. American Journal of Sociology* 87. 1981. 548-77.

A PIACOK SZOCIOLÓGIÁJA ¹

Swedberg, Richard

Az „új gazdaszociológia” egyik fontos eredménye, hogy megnyitotta az utat a piacok szociológiai tanulmányozása felé. A „piac szociológiájá”-nak szükségességét már Weber (1978: 81[34]) kihangsúlyozta, de az effajta vizsgálódások iránti igényt megfogalmazó megállapítása több mint fél évszázadon keresztül feledésbe merült (pl. Heineman 1976: 48-69[15]). Parsons és Smelser, valamint Polányi figyelemreméltó erőfeszítéseket tettek az irányban, hogy megalapozzák a piacok társadalmi szempontú tanulmányozását, de nem jutottak túl messzire.

Az 1970-es évek közepétől azonban számos olyan szociológiai munka látott napvilágot, amely megpróbálta körvonalazni a különböző típusú piacok tényleges társadalmi struktúráját. Ennek eredményeképpen egy új témakör született meg, amit az egyszerűség kedvéért a „*piacok szociológiája*”-nak nevezhetünk. Az elmúlt néhány évben ezzel az elnevezéssel önálló szekciók jelentek meg az Amerikai Szociológiai Társaság évenként megrendezésre kerülő találkozóján.

Az új- gazdaszociológiát a piacok vonatkozásában alapvetően az jellemzi, hogy ez az irányzat kísérletet tesz arra, hogy a piacokat mint tényleges társadalmi struktúrákat vegye szemügyre, és hogy feltárja azokat a sajátos társadalmi mechanizmusokat, amelyeken keresztül a piac működik. A szimpla piac - vagy John Neville Keynes kifejezésével élve (1955: 382[21]) a „hipotetikus piac” - ily módon különböző eltérő piactípusokra, illetve piackomponensekre bomlik szét, s ezáltal közelebb kerül a valósághoz. Az új gazdaszociológiában - az 1950-es évek gazdaszociológiájával ellentétben - nincsenek mesterségesen elválasztva a „tisztá (gazdasági) elemek” a „tisztátalan (társadalmi) elemek”-től. Továbbá, a neoklasszikus elmélettől eltérően, a hangsúly a valóságos szereplők tényleges interakcióin van, nem pedig fiktív szereplők keresletének és kínálatának hipotetikus találkozásán. Harrison White - aki a szóban forgó terület vezető szociológusa - ez új irányzat néhány lényegi elemét a következőképpen ragadja meg:

„A neoklasszikus mikroökonómia a piacot nem közvetlenül vizsgálja, hanem tipikus szereplők (vállalatok és fogyasztók) döntéseit modellezi. Az elmélet nem képes arra, hogy analitikusan meghatározza egy piac határait, vagy hogy különbséget tegyen egy termelő piac mint olyan és egy ipari gazdaság egésze között.... Én amellett érvelek, hogy ehelyett arra van szükség, hogy a piacokra, mint társadalmi struktúrákra összpontosítsuk figyelmünket, amelyek a hagyományos elmélet alaptípusai alapján individuálisan modellezhető szereplők összekapcsolódó észlelésein és döntésein keresztül épülnek egybe.” (1981: 1-59[39]). (...)

A politika vs. piacok vita

Azt követően, hogy az 1950-es években Polányi, Parsons és Smelser közzétették a piacra vonatkozó elemzéseiket, egy hosszú szünet következett, amikor is a szociológusok kevés érdeklődést tanúsítottak a szóban forgó téma iránt. Ezzel egyidőben mindamellett Charles E. Lindblom és Albert O. Hirschman (lásd még Dahrendorf 1968: 214-31[7]) egy érdekes vitát kezdeményeztek a politika vs. piacok problémakörben. Egy 1966-ból származó, „The Rediscovery of the Market” (1966: 84-101[27]) c. cikkében Lindblom egy elemzést mutatott be, mely végül a *Politics and Markets: The World's Political-Economic System* (1977[28]) c. művéhez vezetett. Lindblom első lényeges megállapítása az volt, hogy a politikai rendszer és a piac egyaránt értelmezhető „politikai-gazdasági eszköz”-ként és összehasonlításuk ily módon természetesnek tekinthető. Második lényeges megállapítása szerint a piac nem szinonimája a kapitalizmusnak; hanem pusztán a termelők felé érkező azon jelzések egyik módozata, amelyek segítségével a termelők tudomást szereznek arról, hogy mit és milyen mennyiségben kellene termelniük. Következésképpen a piac éppúgy használható a szocialista, mint a kapitalista társadalomban, ahogy azt a jugoszláv „piaci szocializmus” létezése nyilvánvalóvá teszi (ugyanezen érvelés nemzetközi kereskedelemre történő alkalmazását lásd: Lindblom 1982: 323-333[29]).

Albert O. Hirschman *Exit, Voice and Loyalty* (1970[18]) c. művében egy eltérő és igen szellemes nézőpontból mutatta be, hogy rendkívül termékeny a piacok és a politika működési módjának összehasonlítása (1970: 162[18]). Alap gondolata az volt, hogy az elégedetlenség kifejezésének módjai - és ezáltal az adott szituáció javításának szükségességére vonatkozó

¹Részlet a szerző *Economic Sociology: Past and Present* c. tanulmányából, *Current Sociology*, 1987/1: 105-114. (Fordította: Szántó Zoltán.)

jelzések - meglehetősen eltérő módon strukturálódnak a gazdaság és a politika területén. Az előbbi esetben az ember jellemző módon abbahagyja a termék vásárlását és elhagyja a piacot (*kivonulás*), míg a politikában az érdekeltek helyben maradnak és kifejezésre juttatják elégedetlenségüket (*tiltakozás*). Hirschman később a piacokról folyó vitához a „piaci társadalom versengő értelmezései”-nek bemutatásával (1977: 152[19], 1982: 1463-84[20]) járult hozzá. Ezen írárok egyik nagy érdeme, hogy figyelmeztetnek a kapitalista rendszer leegyszerűsítő értelmezésére. A kapitalizmus megszületése óta - mutat rá Hirschman - a piaci társadalom legalább négy alapjaiban eltérő interpretációját dolgozták ki, melyek mindegyike dogmatikus módon elítélte a piacot. Elérkezett az idő - állítja Hirschman -, hogy a társadalomtudósok megkezdjék az „átfogó komplexitás” érvényesítését a piacot elemző munkáikban (1982: 1483[20]).

Az állam második világháború óta növekvő gazdasági szerepe szintén kihatott a politika vs. piacok vitára. Gudmund Hernes norvég szociológus munkássága különösképpen fontos e problémával összefüggésben. Hernes - aki munkáiban lényegében Lindblom nyomdokain halad - különös figyelmet szentel az általa a társadalom három „irányító rendszer”-ének (*steering systems*) nevezett piac, politikai rendszer és közigazgatási rendszer közötti interakciónak (1978: 248[16], 1982: 217[17]). Napjaink nyugat-európai társadalmában - állítja Hernes - egy üzletember semmiféle szakértelme nem járul hozzá olyan mértékben a vállalat sikeréhez, mint az a képessége, hogy az államtól szubvenciókat szerezzen (1982: 142.[17]). A gazdasági ügyekben Hernes szerint egyre inkább az a tendencia, hogy az árakat nem a piac határozza meg, hanem tárgyalások útján alakítják ki őket. Ennek eredményeképpen létrejött valami, amit Hernes „alkudozó gazdaság”-nak (*bargaining economy*) nevez. Ehhez hozzátehetjük még azt, hogy a Hernes-féle elemzést nem túl nagy távolság választja el a neokorporatizmustól (lásd pl. Hedström 1986[14]). A legtöbb neokorporatista munka azonban kevés figyelmet szentel a konkrét gazdasági kérdéseknek, és így ez az irányzat csekély jelentőséggel bír a gazdaságszociológia szempontjából (kivételesen lásd Grant 1985: 274[13]).

Szintén táplálta a politika vs. piac vitát a konzervativizmus 1970-es évektől kezdődő újjászületése, mely az Egyesült Államokban azzal járt, hogy az elnök megkurtította a közszolgáltatások költségvetését, és „a piac mágikus erejéről” prédikált a harmadik világ országainak. A munkásmozgalommal szimpatizáló társadalomtudósok ismételtén kifejezték véleményüket, hogy a politikát fel kell használni a piac negatív következményeinek ellensúlyozására. Gösta Esping-Andersen *Politics against Markets* (1985[9]) c. munkájában - melyben a skandináv szociáldemokrata pártokat hasonlítja össze - az elemzés olyan reformok szükségességére irányul, amelyek lehetővé teszik, hogy az emberek a piac alapelveitől eltérő bánásmódban részesüljenek („áru-átalakító politikák” [*decommodification policies*]; lásd továbbá Gösta Esping-Andersen 1981). A szintén 1985-ben megjelent *Markets or Politics?* c. művükben Walter Korpi és Rune Aberg tizennyolc OECD országot összehasonlító elemzésükből származó statisztikákat sorakoztatnak fel annak bizonyítására, hogy a jóléti államnak - sok konzervatív és neoklasszikus közgazdász állításával ellentétben - nincsenek negatív hatásai a gazdasági növekedésre és a termelékenységre (Korpi-Aberg 1985: 80[23]; ugyanezen érvelés angol változata: Korpi 1985: 97-118[22]). Általánosságban úgy tűnik, hogy az 1970-es évek elején kezdődött gazdasági nehézségek eredményeképpen számos politikai szociológus érdeklődik egyre inkább gazdasági kérdések iránt. Leon Lindberg szerint hasonló a helyzet a politikatudományban, és a következő optimista megjegyzést olvashatjuk tőle: „az amerikai gazdaság teljesítménybeli problémái az 1970-es és 1980-as években hozzájárulhatnak a politikatudomány és az institucionalista közgazdaságtan közötti sokat ígérő intellektuális házasság létrejöttéhez” (1982: 15; a politikai szociológiában kialakult helyzetet illetően lásd pl. Hedström 1986[14]).

A piacok általános szociológiai elméletei

A továbbiakban áttérünk arra a problémára, „hogyan is fest a piacok általános szociológiai elmélete?”. Mivel Harrison C. White tette a legnagyobb erőfeszítéseket az elmélet megalkotására, ezért az ő munkássága bemutatásának szenteljük a legtöbb teret. Emellett néhány rövid megjegyzést fűzünk Ronald S. Burt piaci korlátokat vizsgáló tanulmányaihoz, továbbá Amitai Etzioni és mások - a „szocio-ökonómia” kontextusában született - piacokra vonatkozó elemzéseikhez.

Harrison White piac-modelljét - az ún. W(y) modellt - 1976 és 1979 között dolgozta ki három szakmai jegyzetében, és 1981-ben mutatta be a szakmai közvéleménynek (1976[35]; 1978[36]; 1979[37]; 1979[38]; 1981[39]; 1981[40]). Eleinte kevés figyelmet szenteltek White írásainak, és az olvasók általában nehezen értették meg őket kifinomult matematizáltságuk és sajátosan tömör nyelvezetük miatt. 1985-ben és 1986-ban azonban két olyan cikk látott napvilágot, amelyek egyszerű és lényegretörő stílusban mutatták be White gondolatait, és nagyon valószínű, hogy ezek szakmai megvitatására napjainkban már sor kerülhet (lásd Leifer 1985: 442-72[24]; Leifer-White 1987[25]).

Egy effajta eszmecserére kétségtelenül szükség van, mivel White elképzelései egy új és fontos szakaszt jelentenek a piacok szociológiai tanulmányozásában. A szóban forgó elgondolások két alapvető szempontból tekinthetők újszerűnek. Egyrészt azért, mert a piacok funkcionálására kizárólag szociológiai terminusokban próbálnak magyarázatot adni. Másrészt White szellemes modellje azt mutatja be, hogyan működnek a piacok. Production Markets as Induced Role Structures c. írásában White a következőképpen foglalja össze kutatási elképzeléseit:

„Azt indítványozom, hogy a vállalat neoklasszikus közgazdaságtani elméletét ágyazzuk be a piacok szociológiai szemléletébe. Ez majdhogynem az ellentéte a szociológia és a közgazdaságtan kapcsolatára vonatkozó régóta fennálló előítéleteknek (Smelser, *The Sociology of Economic Life* 1963, 4. fejezet[32]). Érvelésem szerint a szociológia fő feladata nem az, hogy a közgazdaságtant a kultúra és az individuális karakter gazdagabb szemléletére ösztönözze, mint amilyet a tudományág elméleti váza biztosít. Szerintem a piac inkább elkülönült vállalatok szerepstruktúrája, amelyet kölcsönhatásban álló megfigyelések egyensúlyban lévő halmaza ($W(y)$) kapcsol össze. A termelők figyelembe veszik egymás mennyiségi, ill. jövedelmi döntéseit, és az határozza meg a piac fennmaradását, hogy ezek a megfigyelések megszilárdulnak-e vagy sem” (1981: 44[39]).

A piac működését ábrázoló modelljének megalkotásában White-ra nagy mértékben hatott Edward Chamberlin és néhány fiatal közgazdász - különösen Michael Spence, Michael Rotschild és Joseph Stiglitz -, akik több szempontból korszerűsítették Chamberlin elméletét (lásd pl. Chamberlin 1933: 213[5]; 1961: 515-43[6]; Robinson 1933: 352[30]; Rotschild-Stiglitz 1976: 629-49[31]; Spence 1974: 221[33]). Chamberlin fő hozzájárulása - White szerint - annak felismerése volt, hogy a piacon lévő termékek homogenitására vonatkozó neoklasszikus feltételezést fel kell váltani egy olyan elmélettel, mely tudomásul veszi azt, hogy minden egyes termelő terméke eltérő, és ezeket a termékeket a fogyasztók különbözőképpen értékelik. Az ettől a megállapítástól a piacok új elmélete felé történő elmozdulás azonban már szociológiai szemléletmódot követel.

A szociológiai szemlélet előnye - White szerint - az, hogy lehetővé teszi az individuális szintről a strukturális szintre történő áttérést. A piacok vonatkozásában ez azt jelenti, hogy a vizsgáló összekötheti az üzletemberek által hozott individuális döntéseket azzal a ténnyel, hogy a piacok eltérő és stabil struktúrákkal rendelkeznek. Az üzletemberek oly módon cselekszenek, mintha a piacnak stabil struktúrája lenne, és ennek következtében a piacnak valóban kialakul egy stabil struktúrája - állítja White.

Miközben White tízegynéhány évig modellje kidolgozásán fáradozott, egyúttal speciális társadalmi problémák sokaságával - mint pl. „Milyen feltételek esetén alakul ki a piac?”, „Hogyan hozható kapcsolatba a fogyasztó és a termelő?” Stb. - és ezek megoldási javaslataival is foglalkozott. Mivel a $W(y)$ modell fő jellegzetessége annak elméleti magyarázata, hogyan jön létre a piac azáltal, hogy a vállalatok figyelembe veszik egymás viselkedését, ezért e ponton kitérünk White vonatkozó érveinek körvonalazására.

White okfejtésébe egy példa segítségével nyerhetünk betekintést, mely Leifer és White A Structural Approach to Markets c. cikkében (1987[25]) található. Tony fagyasztott pizzát termel, és terméke különbözik más pizza-készítők termékétől. A többihez hasonlóan Tony pizzájának is eltérő reputációja van, és így az ő termékéről is elmondható, hogy elfoglalja a piac egy sajátos szegmensét. Tony egyszer-ször ellenőrzi piaci helyzetét, és ilyenkor tudatában van annak, hogy létezik egy sajátos összefüggés („cserearány”) az eladott pizza mennyisége és a kézhez kapott jövedelem között: egy drága és kiváló minőségű pizza kevésbé előnyösen értékesíthető, mint egy olcsó és gyenge minőségű pizza. Tony azonban a minőséget - szemben a mennyiséggel (y) és a jövedelemmel (W) - nem tudja közvetlenül megfigyelni. A jövedelemre és a mennyiségre vonatkozó információk kereskedelmi közleményekben és ehhez hasonló kiadványokban található. Mivel Tony egy maximalizáló egyén, döntését ezekre az *ex ante* mennyiségekre alapozva fogja meghozni, és megpróbál olyan sok pénzt keresni, amennyit csak lehet. A többi pizzakészítő ugyanezt fogja tenni, és döntéseik együttesen - bizonyos meghatározott feltételek esetén - egy önmagát beteljesítő profécia alapját fogják alkotni. És íme, létrejött egy piac!

Amint azt korábban már megjegyeztük, a $W(y)$ modell semmiféle széleskörű megvitatására eddig még nem került sor. Az azonban bizonyos, hogy egyfajta végleges ítéletalkotás előtt a modellt empirikusan ellenőrizni kell. Addig is, amíg erre sor kerül, White-ot elismerés illeti a hagyományos keresleti-kínálati modell nélkülözhetetlenségéhez fűződő illúzió szertefoszlásáért. Mint utólag könnyen kiderülhet, ennek megtétele volt a legnehezebb. Ugyancsak White-nak tulajdonítjuk számos kihívó és alapvető kérdés megfogalmazását, mint pl. „Honnan ered a piac?” és „Milyen feltételek megléte esetén létezhetnek a piacok?”

Ronald Burt-nek és a szocio-ökonómia művelőinek próbálkozásai a piac elemzését illetően figyelemre méltóak ugyan, de kétségkívül kevésbé merészek, mint White elképzelései. Habár úgy tűnik, hogy ezek a szerzők a piacok szociológiai szempontú elemzésének elkötelezettjei, elméleteiket teljes mértékben a hagyományos közgazdaságtanra alapozzák. Mindazonáltal hangsúlyoznunk kell, hogy Ronald Burt *Corporate Profits and Cooptation* (1983: 331[3]; lásd továbbá 1982: 381[2]; 1985[4]) c. munkájával nagymértékben hozzájárult a piacok szociológiájához. Burt az Egyesült Államok gyáriparára vonatkozó adatok kifinomult hálózatelemzése segítségével meggyőzően mutatta ki, hogy a „piackorlát” hatással van a profit szintjére. Ha tehát egy iparág termékeit kisszámú felhasználó iparágának adja el, vagy ha készleteit alig néhány ellátó iparágtól vásárolja, akkor csökken a profit szintje. Burt további érdekes felfedezéseinek egyike az, hogy a keresleti/kínálati korlát kb. kétszer olyan fontos, mint az iparon belüli versenyből adódó korlát. Ily módon tévesnek bizonyul az a közkeletű elképzelés, mely szerint a piac hatékony működéséhez pusztán élénk versenyre van szükség. Másrészt Burt hipotéziséről - mely szerint az egymást átfedő igazgatói tisztségek felhasználhatók a piackorlát következményeinek ellensúlyozására - kiderült, hogy igencsak bizonytalan empirikus alapzaton nyugszik.

A szocioökonómiai művelői hajlamosak arra, hogy a piacok elméleti megközelítése során a politikaelemzés és a rendszerelmélet egyfajta keverékét használják fel. Etzioni túlnyomórészt a versennyel foglalkozott, és főleg azzal járult hozzá a tárgyhoz, hogy a „kordában tartott verseny” (encapsulated competition) és az „intervencionista hatalom” fogalmaira összpontosított (1985: 278[10]; 1985: 16986[11]). Etzioni érvelése szerint ahhoz, hogy létezzen versenyetika, társadalmi és kormányzati szabályoknak kell a versenyt kordában tartaniuk. Ez az elképzelés meglehetősen hasonlít Polányi „beágyazottság” fogalmának jelentéséhez. Az „intervencionista hatalom” - azaz „a kormányzati hatalom gazdasági szereplők által történő felhasználása saját céljaik elérésére” - eredetibbnek tűnik, mivel ez az elgondolás megpróbálja beilleszteni a politikai hatalom fogalmát a gazdasági hatalom fogalmába (1985: 173[11]; lásd még Flam 1985: 29-30[12]). Etzioni kimutatja, hogy az ipari szervezetekre vonatkozó elemzések pusztán a gazdasági tényezőket tartják szem előtt, mint pl. egy oligopólium tanulmányozása esetén a gazdasági szereplők számát és természetét. Az oligopóliumokat azonban politikai tényezők is alakítják, és ezeket szintén figyelembe kell venni ahhoz, hogy az elemzés realisztikus legyen. A szocioökonómia művelői között a piacok elemzésére tett legambiciózusabb erőfeszítéseket Tom Burns és Helena Flam *A Theory of Markets: Their Social Structure and Performance Properties* (1986[1]) c. művében találhatjuk. E tanulmány - mely a társadalmi szabályok rendszerének egyfajta elméletét próbálja kidolgozni - jelentősége abban rejlik, hogy nagy hangsúlyt helyez arra a tényre, hogy minden piacnak sajátos szabályai vannak az oda történő belépés szabályozására („piaci kizárási szabályok”).

BIBLIOGRÁFIA

- [1] Burns, Tom és Flam, Helena. *A Theory of Markets: Their Social Structure and Performance Properties*. Kiadatlan tanulmány, Department of Sociology, Uppsala University, 1986. (Egy hasonló változat kerül kiadásra 1986-ban Tom Burns. *The Shaping of Social Organization* c. kötetében. 1986.
- [2] Burt, Ronald S.. *Toward a Structural Theory of Action: Network Models of Social Structure, Perception, and Action*. Lásd különösen a 4. és 8. fejezeteket: *Stratification in American Manufacturing*, ill. *Market Constraints and Directorate Ties with respect to Manufacturing Industries*. 1982. Academic Press. New York.
- [3] Burt, Ronald S.. *Corporate Profits and Cooptation: Networks of Market Constraints, and Directorate ties in the American Economy*. 1983. Academic Press. New York.
- [4] Burt, Ronald S.. *The Stability of American Markets*. Az Amerikai Szociológiai Társaság találkozáján bemutatott tanulmány, Washington D.C. 1985 augusztus. 1985.
- [5] Chamberlin, Edward H.. *The Theory of Monopolistic Competition*. 1933. Harvard University Press. Cambridge, Mass..
- [6] Chamberlin, Edward H.. *The Origin and Early Development of Monopolistic Competition Theory*. *Quarterly Journal of Economics* 75. 1961. 515-43.
- [7] Dahrendorf, Ralf. *Market and Plan: Two Types of Rationality*. In: R. Dahrendorf. *Essays in the theory of society*. 1968. Stanford University Press. Stanford.

- [8] Gösta, Esping-Andersen. *Politics Against Markets: Decommodification in Social Policy. Az Arne Rude szimpozionon bemutatott tanulmány, Lund. 1981.*
- [9] Gösta, Esping-Andersen. *Politics Against Markets: The Social Democratic Road to Power. 1985. Princeton University Press. Princeton.*
- [10] Etzioni, Amitai. *Encapsulated Competition. Journal of Post Keynesian Studies 7/3. 1985. 278-302.*
- [11] Etzioni, Amitai. *The Political Economy of Imperfect Competition. Journal of Public Policy 5/2. 1985. 169-86.*
- [12] Flam, Helena. *Toward a Framework for Socio-economic Studies. A Társadalomtudományok Elméleti és Metodológiai Műhelyé-ben bemutatott tanulmány, Amszterdam, 1985. november 29-30. 1985.*
- [13] Grant, Wyn. *The Political Economy of Corporatism. 1985. Macmillan. London.*
- [14] Hedström, Peter. *The Bargaining Society: Political Economic Dependencies - an Introductory Theoretical Analysis. European Sociological Review. 1986.*
- [15] Heinemann, Klaus. *Elemente einer Soziologie des Markets. Kölner Zeitschrift für Soziologie and Sozialpsychologie 28/1. 1976. 48-69.*
- [16] Hernes, Gudmund. *Forhalndlingsokonomi og blandings-administrasjon. 1978. Universitetsforlaget. Bergen.*
- [17] Hernes, Gudmund. *Okonomisk organisering. 1982. Universitets-forlaget. Bergen.*
- [18] Hirschman, Albert O.. *Exit, Voice and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations, and States. 1970. Harvard University Press. Cambridge, Mass..*
- [19] Hirschman, Albert O.. *The Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism Before its Triumph. 1977. Princeton University Press. Princeton.*
- [20] Hirschman, Albert O.. *Rival Interpretations of Market Society: Civilizing, Destructive or Feeble? Journal of Economic 20. 1982. 1463-84.*
- [21] Keynes, John Neville. *The Scope and Method of Political Economy. New York: Kelley Macmillan. (Első megjelenés 1891. 1955.*
- [22] Korpi, Walter. *Economic Growth and Welfare State: Leaky Bucket or Irrigation System? European Sociological Review 1. 1985. 97-118.*
- [23] Korpi, Walter és Aberg, Rune. *Marknad eller politik? - Om de politiska alternativen i 80-talets Sverige. 1985. LO.. Stockholm.*
- [24] Leifer, Eric M.. *Markets as Mechanisms: using a Role Structure. Social Forces 64/2. 1985. 442-72.*
- [25] Leifer, Eric M és White, Harrison C.. *A Structural Approach to Parkets. In: M. Schwartz és M. Mizruchi (szerk.): Structural Analysis of Business. 1987. Academic Press. New York.*
- [26] Lindberg, Leon N.. *The Problems of Economic Theory in Explaining Economic Performance. Annals 459. 1982. 14-27.*
- [27] Lindblom, Charles E.. *The Rediscovery of the Market. Public Interest 4. 1966. 89-101.*
- [28] Lindblom, Charles E.. *Politics and Markets: The World's Political-economic Systems. 1977. Basic Books. New York.*
- [29] Lindblom, Charles E.. *Epilogue. In. H. Makler - A. Martinelli - N.J. Smelser (szerk.): The New International Economy. 1982. SAGE. Beverly Hills.*

- [30] Robinson, Joan. *The Economics of Imperfect Competition*. 1933. Macmillan. London.
- [31] Rothschild, Michael és Stiglitz, Joseph. *Equilibrium in Competitive Insurance Markets: an Essay on Economics of Imperfect Competition*. *Quarterly Journal of Economics* 40. 1976. 629-49.
- [32] Smelser, Neil J.. *Sociology of Economic Life*. Englewood Cliffs, Prentice-Hall. (Második átdolgozott kiadás: 1976). 1963.
- [33] Spence, Michael A.. *Market Signalling: Informational Transfer in Hiring and Related Screening Processes*. 1974. Harvard University Press. Cambridge, Mass..
- [34] Weber, Max. *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology*. Berkeley, Ca.: University of California Press. (Első megjelenés: 1922). 1978.
- [35] White, Harrison C.. *Subcontracting with an Oligopoly: Spence revisited*. Harvard University (RIAS Program Working paper No.1./ 1976.). 1976.
- [36] White, Harrison C.. *Markets and Hierarchies Revisited*. Kiadatlan tanulmány, Harvard University, Department of Sociology. 1978.
- [37] White, Harrison C.. *Markets as Social Structures*. Előadás az Amerikai Szociológiai Társaság éves találkozásán, Boston 1979. augusztus. 1979.
- [38] White, Harrison C.. *On Markets*. Cambridge, Harvard University (RIAS Program Working Paper No. 16). 1979.
- [39] White, Harrison C.. *Production Markets as Undiced Role Structures*. In: Samuel Leinhardt (szerk): *Sociological Methodology*. 1981. Jossea-Bass Publishers. San Francisco.
- [40] White, Harrison C.. *Where Do Markets Come From?* *American Journal of Sociology* 87/3. 1981. 517-47.

A MUNKAMEGOSZTÁS TÍPUSAI¹

Bücher, Karl

Manapság a legtöbb tudományban léteznek népszerű igazságok. Ezek rendszerint olyan általános érvényű tanoknak tekinthetők, amelyeket megalkotóik mind külső, mind belső szempontból már keletkezésükkor oly tökélyre vittek, hogy azok mint az emberi megismerés biztos eredményei megmásíthatatlanul és pótolhatatlanul tudásunk kincsesládájába illeszthetőnek tűnnek. Az ilyen tanok gyakran meglepő gyorsasággal kerülnek át a művelt réteg gondolatainak tárházába. Az a könnyen kezelhetőség, amely e tanokra kezdettől fogva jellemző, az eszmék fogalmának olyan pénzérméivé teszi őket, amelyek túljutnak annak a tudásnak a határain, amely számára eredetileg kialakításra kerültek. A művelt világ tudás- és nyelvkincsébe való átkerülésének ez a módja viszont másrészt ahhoz is hozzájárul, hogy e tanok érvényessége azon szűkebb kutatási területen is megszilárduljék, ahonnan származnak. S amennyiben a megismerés ezeken a területeken gyorsan fejlődik, úgy gyakran megtörténik, hogy ezek a népszerűvé vált tanok érintetlenek maradnak, jóllehet maga a tudományos rendszer egésze összeomlik és újra felépül; olyanok, mint a nem organikus testek, amelyeket egy buja növekedésben levő organizmus ellep és körülfon.

Hasonló a helyzet, ha nem tévedek, a munkamegosztásról szóló nemzetgazdasági tannal is. Jelenlegi formájában Adam Smith-ig vezethető vissza, s széles körű elterjedéséhez minden bizonnyal az a külsődleges körülmény is hozzájárult, hogy ez a tan klasszikus munkája első könyvének első fejezetében található, s ezért annak a nagyszámú olvasónak a figyelmét sem kerülhette el, akik pusztán csak „beleolvasnak” a könyvekbe. Adam Smith természetesen nem megalkotója ennek a tannak. Lényeges pontjait honfitársának, Adam Fergusonnak *Essay on the History of Civil Society* c. munkájából veszi át, amely 1767-ben jelent meg. Csak abban a kellemes formában került mások által később átvételre, amelyben Smith ezt a tant előadta; ebben a formában más tudományok is átvették, s így vált minden művelt ember által ismertté.

Azzal számolhatok tehát, hogy sokak által megszokott gondolati körben mozgok, ha megkísérlem a munkamegosztásról szóló nemzet-gazdaságtani tant kritikai felülvizsgálat tárgyává tenni, és ha ezt a felülvizsgálatot e tan azon alkalmazásával is kiegészítem, amelyre legújabban került sor a szociológia területén. Mert ez a legújabb alkalmazás egyúttal azon kevés számú kísérletnek egyikét is jelenti, amellyel a tudományos nemzetgazdaságtan próbálkozott Adam Smith-et meghaladni e problémakörben. Többnyire arra szorítkoztak, hogy Smith tanát annak másodlagos pontjain helyesbítsék, s hogy elmélettörténetileg egészen az ókoré görögökig nyomon kövessék, a technikai haladást magyarázó példákat a mához igazítsák és a munkamegosztás előnyei mellett annak árnyoldalait is bemutassák. Egészében véve azonban a munkamegosztásról szóló tanra mindaz érvényes, amit az előbb általában népszerűvé vált tudományos tételekkel kapcsolatban mondtam: érintetlen maradt, jóllehet a közgazdasági elmélet épületét körös-körül át- és továbbépítették. Még röviddel ezelőtt is az egyik tekintélyes közgazdasági szakíró a nemzetgazdaságtan Adam Smith óta bekövetkezett fejlődésének kritikai áttekintésében azt az állítást írta le, hogy annak tárgya kimerült; csak azt lehet róla röviden megismételni, amit mások már elmondtak.²

Ilyen körülmények között elégséges, ha fejtegetéseimben közvetlenül a nemes skót elemzéséhez kapcsolódom. Ezeket azonban nem terjesztem ki a teljes témakörre, hanem csak a következő kérdésre kísérem meg a választ: mi a munkamegosztás? és hogyan hat a gazdaságban?

Azt, hogy mi a munkamegosztás, Adam Smith sehol sem mondja meg. Azt a jelenséget, amit ezzel az elnevezéssel illet, csak néhány példával magyarázza és közvetlenül ezekből vezeti le azt a mondatot, amelyet a munkamegosztás „törvényének” tartanak, s amit röviden úgy lehet összefoglalni, hogy a munka termelékenysége minden iparágban a munkamegosztás kiszélesedésével arányosan nő.³

Ezek a példák azonban, ha közelebbről szemügyre vesszük őket, egyáltalán nem ugyanazon gazdasági folyamatokra vonatkoznak.

¹Karl Bücher: *Die Entstehung der Volkswirtschaft* című művéből. 5. kiadás. Tübingen, 1906. 293-305. old. (Fordította: Csontos László.)

²Block, *Le progres de la science économique depuis Adam Smith*, Paris, 1890., I. 533. old.

³Ez a tömör megfogalmazás az első fejezet következő szövegéből adódik: „The division of labor, so far as it can be introduced, occasions, in every art, a proportionable increase of the productive powers of labor”.

Nézzük mindenekelőtt a gombostűgyártó manufaktúrával kapcsolatos híres elemzést. Smith itt a szokásos munkást veszi, aki ebben a speciális termelési ágban nem túlságosan begyakorlott és a legnagyobb szorgalommal is egy nap alatt talán egy, de egészen bizonyosan nem húsz gombostűt tud elkészíteni, s ezt a gyárral veti egybe, ahol ugyanezt a terméket több munkás megosztott munkával állítja elő. „Az egyik ember drótot húz, a másik egyenget, a harmadik szabdal, a negyedik hegyez, az ötödik csúcsot köszörül, hogy ráilleszthessék a fejet. A fejkészítés megint két vagy három különálló művelet.” Így a tű teljes elkészítéséhez összesen tizenhét különböző fogásra van szükség, amelynek mindegyike egy elkülönült munkásra ruházható. Smith megállapítja, hogy egy ily módon együttműködő munkacsoportban minden egyén teljesítménye százszorosára, ha nem ezerszeresére nő azzal a munkással szemben, aki az egész terméket egyedül állítja elő.

Ezt a példát egészen a megünásig ismételtették: ez vált egyáltalán a munkamegosztás klasszikus paradigmájává, és a legtöbben azt csakis ebben a formában tudták elképzelni, egy olyan gyár képében, amelyben a tennék előállításához szükséges összmunkát lehetőség szerint sok egyszerű műveletre bontják fel, amelyeket ugyanabban a folyamatban egyidejűleg különböző személyek látnak el.⁴

Adam Smith azonban nem szorítkozott erre az egyetlen példára. Munkamegosztásnak nevezi azt is, ha egy országban egy termék a nyersanyag kinyerésétől a felhasználásra érettségig különböző gazdasági ágakon halad keresztül, mint például a gyapjú a birkapásztor, a fonó, a szövő, a kelmefestő tevékenységén. A társadalomnak egy nyersebb állapotában mindez egyetlen egyén munkája: egy fejlett országban ezzel szemben egy mezőgazdász magánmezőgazdász, egy gyáros magángyáron, és az a munka is, amely egy késztermék előállításához szükséges, csaknem mindig nagyszámú kéz között megosztva.

Smith a munkamegosztásnak e két fajtája között nem tesz különbséget és mindkettőnek ugyanazt a hatást tulajdonítja. Nincs szükségünk azonban hosszabb töprengésre ahhoz, hogy felismerjük, miszerint itt különböző jelenségekkel van dolgunk. A gyapjúkendő előállítása esetében egy egységes termelési folyamat oszlik meg szakaszokra: mindegyik termelési szakasz önálló gazdasági organizmussá válik, és egy anyagi jószágnak elkészültéig a nyersanyag kinyerésétől az ellenszolgáltatáson alapuló tulajdonváltásig gazdálkodó egységek egésze során kell áthaladnia, mielőtt közvetlen felhasználásra alkalmassá válik. A gombostű-manufaktúra esetében ezzel szemben a munkamegosztás tárgya nem egy teljes termelési folyamat, hanem egyetlen termelési szakasz. Nyersanyaga ugyanis, a huzal, már egy meglehetősen előrehaladott állapotban levő félkész termék. A munkamegosztás nem új gazdálkodó egységek sorát eredményezi, hanem önállóan meg nem álló munkaműveletek láncolatát, amelyek megvalósulásához a mi viszonyaink között bér munkások léte szükséges, akiket egy vállalkozó fog össze. A termék elkészüléséhez ugyan nagyobb számú kézre van szükség, mint korábban, de nem változik a tulajdonos.

Két ilyen mértékben különböző gazdasági jelenség különböző elnevezéseket is igényel. Egy egész termelési folyamat több önálló gazdasági szakaszra történő osztását *termelésmegosztásnak*, míg egy termelési szakasz egyszerű, önmagukban nem önálló munkaműveletekre történő feldarabolását *munkafelbontásnak* nevezzük.

Végezetül Adam Smith egy harmadik példát is felhoz, amely se nem termelésmegosztás, se nem munkafelbontás. Három kovácsot vet egymással össze: egy szokványos durvakovácsot, aki tud ugyan a kalapáccsal bánni, de nem szokott hozzá, hogy szöget készítsen, egy másik kovácsot, aki tud ugyan szöget készíteni, de ezt nem egyedül vagy főtevékenységként teszi, és végül a szögbakovácsot, aki soha nem csinált mást, mint szögeket. Megállapítja, hogy ha egy ideig mindhárman szögeket készítenek, a munkateljesítmény olyan mértékben nő, ahogyan a munkás tevékenységét ennek az egyetlen terméknek az előállítására korlátozza, és éppen ezt az egyetlen termékfajta előállítására történő korlátozódást nevezi munkamegosztásnak.

Ennek az elnevezésnek a jogosultsága nem látható be azonnal. Mit is osztottak meg itt? És hol vannak a részek?

Smith itt nyilván a kovács teljes szakmai tevékenységét tekinti a megosztás tárgyának, amely mint régen patkó, ekevas, kerékabroncs, fejsze, ásó és szög készítését jelenti. Ebből az átfogó termelési területből kiválik a termékek egyik fajtája és annak előállítását egy arra specializálódott munkás veszi át, éppenséggel a szögbakovács, a maradék pedig továbbra is a kovács munkája marad. Azokat a termékeket, amelyeket korábban mind a kovács ugyanazon műhelyében állítottak elő, a

⁴132 Helmut, De laboris division, 1840., 38. old. (doktori értekezés). A munkamegosztást a következőképpen határozza meg: ubi plures operarii simul opus quoddam conficiunt, singuli vero continue eadem opens parte suet occupati, ut, si aliquid perfecerint, eandem rem de novo aggrediantur. És mégis, már Ferguson a következő címet adta a munkamegosztásról szóló fejezetének: On the separation of arts and professions.

jövőben két különböző műhelyben készítik. Egy üzemből kettő lett, és mindegyik egy specializált életfeladatot, szakmát jelent az ember számára.

Teljesen világos, hogy ebben az esetben sem egy nagyobb termelési folyamat több szakaszra történő felbontásáról, sem pedig egy termelési szakasz legegyszerűbb részműveleteire történő darabolásáról nincsen szó. Mégpedig azért, mert mint Smith maga is hangsúlyozza, a szögművelet esetében a munkamenet nem rövidebb és nem is kevésbé bonyolult, mint a kovácsé: mindkettő maga kezeli a fűjtatót, szítja a tüzet, izzítja a vasat és kovácsolja ki a terméket. Egyedül csak az változott, hogy ezt az eljárást mindketten szűkebb termékválasztékra alkalmazzák. Maguk az előállított termékek azonban a megosztott munka viszonyai között sem jutnak át több kézen, mint korábban. A munkamegosztásnak ezt a harmadik válfaját specializációnak vagy *szakmaelválásnak* nevezzük.

Azt, hogy miben különbözik a specializáció a munkafelbontástól, könnyen beláthatjuk. Az első a teljes termelési feladat elosztását jelenti különböző műhelyek között; az utóbbi egyazon vállalkozáson belül következik be. Első pillantásra nehezebbnek tűnik talán a termelésmegosztás és a specializáció elkülönítése. A termelésmegosztásnál, hogy úgy mondjam, keresztmetszeti vonalakat húznak egy hosszabb termelési folyamatban, a specializáció esetében egy szakmailag zárt munkaterületet annak hossza szerint vágnak át.

Egy egyszerű példával megvilágítva, eredetileg a bőr használati tárgyakat ugyanazon gazdaságon belül állították elő. A szibériai nomád, a délszláv paraszt még mindig saját háztartásában készíti ki a nyersbőrt, itt cserzi ki és készít belőle lábbelit, lószerszámot stb. A nyugat-európai országokban ezzel szemben már a korai középkorban kialakult a cserzővarga- és a tímárkéművesség. A bőrük elkészültükig most már három gazdaságot jártak meg: a nyersbőrkészítőét, a cserzővargáét és a tímárét. Ez termelésmegosztás volt. Idővel a tímár nagy műhelyéből leválnak az olyan speciális kézművesek, mint a cipész, a nyerges, a szíjgyártó, a bőrdíszműves stb., akik közül mindegyik bőr használati tárgyak egy-egy speciális fajtáját megközelítőleg ugyanazzal a termelési eljárással állítja elő. Ez a specializáció vagy szakmaelválás.

A termelésmegosztásnál - egy képi hasonlattal elve - a termék-előállítás egész áramát időről időre védőgáttal felduzzasztják; a specializáció esetében nagyszámú kis csatornán és patakocskán keresztül vezetik el.

Magyarázó példáiban Smith tovább nem jut el és egyelőre mi is megállunk itt, s a következő kérdésre keressük a választ: mi ösztönözte a „nemzetgazdaságtan atyját” arra, hogy három annyira különböző jelenséget, mint a termelésmegosztás, a munkafelbontás és a specializáció, egyaránt a munkamegosztás elnevezéssel fogjon össze? Miben van a lényegi azonosság ezek között a jelenségek között, amelyeknek mélyreható különbségeit csak röviden tudtuk megvilágítani?

A munkamegosztásnak e három típusa nyilvánvalóan csak a következőben közös: mindhárom *emberi akaratnyilvánítás által kiváltott speciális fejlődési folyamat, amelyben egy gazdasági teljesítményt, egy személyről, aki eddig azt ellátta, több személyre ruháznak át, oly módon, hogy a továbbiakban mindegyikük a korábbi összmunkának csak egy elkülönülő részét látja el*. A munkamegosztás ennek megfelelően abban ismerhető fel, hogy az egy meghatározott gazdasági cél eléréséhez szükséges munkaerő létszáma nő, és hogy egyúttal a munka differenciációja is megtörténik. A gazdasági feladatok leegyszerűsödnek: jobban illeszkednek az emberi képességek korlátaival, s egyúttal individualizáltabbá válnak. A munkamegosztás ezért egyúttal mindig a munka tagozódása is, a munka szervezése a gazdaságosság elve szerint; eredménye mindig különböző erők egy cél érdekében történő együttműködése, amit korábban *egyetlen* erővel is el lehetett érni.

Ha ezt leszögezzük és ennek alapján a munka nemzetgazdaságban történő felhasználásának teljes jelenségvilágát vizsgálat tárgyává tesszük, úgy, ahogyan ez történetileg alakult és ahogyan ma is tovább fejlődik, akkor hamarosan felismerjük, hogy Adam Smith tipikus példáival és a munkamegosztás azokból általunk levezetett három típusával e jelenségvilágot teljes egészében egyáltalán nem merítettük ki. Ellenkezőleg, a munkamegosztás negyedik és ötödik típusával is találkozunk, amelyek közül az egyiket szakma-kialakulásának, a másikat munkaeltolódásnak nevezzük.

Ami mindenekelőtt a *szakma-kialakulást* illeti, ezt kellett volna a munkamegosztás minden más típusa előtt említenünk. Ez áll ugyanis minden *népgazdasági* fejlődés élén. Megértéséhez abból kell kiindulnunk, hogy a népgazdaság kialakulása előtt a népek általában az önálló gazdálkodás állapotán mennek át, amelyben minden háztartásnak hozzátartozói munkájával mindent elő kell állítania, amire szüksége van. Ezt a munkát a ház lakói között életkor, nem, testi erő, továbbá a ház urához való viszonya szerint sokféleképpen fel lehet osztani. Ez a munkamegosztás azonban nem népgazdasági munkamegosztás; hatása az egyedi gazdaságokra korlátozódik, s nem terjed ki más gazdaságok belső tagozódásának vagy a társadalom osztályszerkezetének alakítására. Ezen fejlődési fokon ezért létezik ugyan sokféle mezőgazdasági és kézműves technika,

nem létezik azonban mezőgazdaság, kézművesség, kereskedelem mint elkülönült foglalkozási ág, nincsenek parasztok, iparosok, kereskedők, mint társadalmi foglalkozási csoportok.

Megváltozik ez az állapot, mihelyt ebből a sokoldalú gazdaságból egyes munkák kiválnak és egy-egy feldolgozás tárgyává, egy-egy speciális kereső tevékenység alapjává válnak. Ezt a haladást az azokban a rabszolgatartó és hűbéri gazdaságokban érvényesülő munkamegosztás készíti elő, amelyekkel harmadik előadásunkban foglalkoztunk. Az a töredék, amely az autonóm házi gazdaság tevékenységi területéből kiválik és elkülönült foglalkozásokban önállósul, hol egy teljes termelési folyamat lesz, például a fazekasság, hol egy különálló termelési szakasz, például a posztóványolás, a gabonaőrlés,⁵ hol a személyes szolgáltatások egyik fajtájává alakul, például a sebek gyógyítása. A szakma kialakulása azonban a leggyakrabban a háztartási gazdálkodás feladatainak produktív részét csökkenti, a háztartás az évszázadok során mindinkább a fogyasztás területére szorul vissza. A másik oldalon viszont megjelennek a különböző termelési ágak és iparok, amelyek azután specializáció és termelismegosztás útján a végtelenségig megsokszorozódnak.

Tévedés lenne azt hinni, hogy a szakma kialakulásának ez a folyamata, amely nálunk már a korai középkorban kezdődött, már régen befejeződött volna. Még mindig további részek szakadnak le a régi háztartási gazdaságból, lassabban falun, gyorsabban a városokban, és mindegyik városi címjegyzék tartalmaz egy sor olyan önálló iparosságot, amely csak a legutolsó nemzedék életében alakult ki a korábbi háztartás-gazdasági tevékenységekből való kiválás útján.

Természetesen téves lenne azt feltételezni, hogy minden új szakma kialakulása, amely nem szakmaelválást vagy termelismegosztást jelent, a háztartás és az új kereső gazdaságok közötti munkamegosztásra vezethető vissza. Egy kerékpárgyár, egy galvanizáló műhely, egy elektromos erőmű, egy jéggyár, egy fényképészüzlet, mind-mind olyan ipari műhelyek, amelyek létrejöttüket nem a munkamegosztásnak, hanem egészen új termékfajták kialakulásának köszönhetik. Elemzésünkben ezért ezeket az eseteket ki kell zárunk. Mindazonáltal, ezek is a munkamegosztás vonzáskörében állnak, mert a kezdet kezdetétől alkalmazkodnak az általa meghatározott termelési formákhoz.

Csak külsődlegesen rokon ezzel a folyamattal az a jelenség, amelyet korábban *munkaeltolódásnak* nevezünk. Új gépeknek és a munka más álló segédeszközeinek a feltalálásakor lép fel, itt a következőképpen valósul meg a munkamegosztás.

Ha egy termelési ágban egy újonnan feltalált gépet alkalmaznak, változás következik be a korábbi munkaszervezetben is. A gépi mechanizmus rendszerint csak egyes olyan mozdulatokat vesz át, amelyeket addig emberi kéz végzett el, és az üzemben, amelyben az új gépet beállítják, kezdetben semmi más nem változik, mint az, hogy az a munkás, aki korábban a kézi mozdulatokat kivitelezte, a gépet fogja kiszolgálni, ami tőle más mozdulatokat követel. Így dolgozik például a szabóműhelyben a varrógép beállítása után a munkás kezével és lábával, míg korábban csak kezével tevékenykedett, s ezt is másképpen tette.

Egy kabát előállításához azonban korábban is több ember tevékenységére volt szükség, mint a szabóé! Itt vannak az anyagok termelői, amelyeket a szabó felhasznál: a gyapjútermelő, a fonó, a takács, a kelmefestő stb., aztán szerszámainak a készítője: a tügyáros, az olló kovácsa és sokan mások. Mindezek a termelők a varrógép bevezetése után is tevékenyek maradnak. Számuk azonban újjal gyarapodik: a gépgyárossal, pontosabban miután a gép munkafelbontás útján készül el; termelők egész sorával: a géplakatossal, az öntővel, a fémforgácsolóval, a mintaasztalossal, a szerelővel, a festővel stb. Ha a teljes termelési folyamatot tartjuk szemünk előtt, az összmunka része egy későbbi fázisból egy korábbiba tolodott el, a szabó munkájának egy része a szabóműhelyből a gépgyárba került át.

Ez az egész folyamat tipikus és kétségtelenül a munkamegosztás vonásait hordozza magán. Ha erre a *munkaeltolódás* kifejezést alkalmazzuk, akkor ezt helyre és időre vonatkoztatva kell értenünk. Helyileg a munkaeltolódás a munkateljesítmény részbeni áthelyeződése a termelés egyik műhelyéből a másikba; időbeli leg a munkaeltolódás a közvetlen munkának előbb elvégzett munkával való pótlása, azaz azon munka egy részének visszatolása a termelési eszközök előállításának fázisába, amelyet korábban használati tárgy elkészítésére fordítottak. Ennek során azonban egyáltalán nem szükségszerű, hogy olyan új gazdaság (vállalat) alakuljon ki, amelyben hivatásszerűen foglalkoznak az új munkaeszköz előállításával, mint ahogyan a varrógép esetében elkészítését egy már meglevő gépgyár minden bizonnyal át tudja venni. A lényeges az, hogy a ruhakészítés új eljárása egymástól különböző munkaműveletek nagyobb számából áll és ebből következően több munkaerőt igényel.

⁵Ebben az esetben a szakmakialakulás egyúttal termelismegosztás is.

Most már a népgazdasági folyamatok öt különböző fajtáját ismertük meg, amelyek a munkamegosztás fogalmába tartoznak, s amelyek most is nap mint nap lejátszódnak szemünk előtt. Ezzel természetesen még keveset mondtunk viszonylagos jelentőségükről a modern gazdasági életben. Ez utóbbi ugyanis egy hosszú fejlődési folyamat eredménye, és aki a történész szemével vizsgálja, mindenütt a régit és az újat találja meg egymás mellett: az elsőt szerény, a másodikat széles érvényesülési területtel. Az emberiség hosszú fejlődési útján az elszigetelt gazdaságtól a társadalmi gazdaságig a munkaszervezetnek mindig új módjait kereste és találta meg. Ennek során a régit nem dobta el és nem is fogja eldobni mindaddig, amíg szerepét nem játszotta el teljesen. Mert ezen a ponton is a gazdaságosság nagy törvénye uralkodik: semmi sem vesz el, amit valahol még hasznosítani lehet.

Ez érvényes a munkamegosztás különböző formáira is. Jóllehet a munkafelbontás és a munkaeltolódás jelentősége napjainkban meghaladja a specializációét és a termelés megosztását, s a szakma-kialakulás mint munkamegosztási forma jön számításba, ezeknek a népgazdasági szervezési elveknek egyike sem szűnt meg, hanem mindegyik továbbra is hat ott, ahol erejét meg tudja őrizni.

A gazdaság történetében mindegyik túlsúlyban volt egy-egy fejlődési fázisban. A szakma-kialakulás nálunk a korai középkorban bontakozik ki; a specializáció fő működési ideje a városok virágzásának korával esik egybe: Ezzel egyidejűleg kezdődik a termelésmegosztás, teljes ereje azonban csak a kapitalista gazdaságban bontakozik ki a munkafelbontás és a munkaeltolódás megjelenése után, amelyeket azonban visszafelé alig tudnak a XVII. századon túlra követni.

A MUNKAMEGOSZTÁS FUNKCIÓJA¹

Durkheim, Émile

E funkció meghatározásának módszere

A *funkció* szót eléggé eltérő értelemben használják. Hol az életműködések rendszerét jelölik vele, elvonatkoztatva következményeiktől, hol pedig azt az összefüggést, amely az életműködések és a szervezet megfelelő szükségletei között áll fenn. Így például beszélnek emésztési vagy légzési funkcióról stb., de azt is mondják, hogy az emésztés funkciója az, hogy biztosítsa folyékony és szilárd anyagok beépítését a szervezetbe a veszteségek pótlására; hogy a légzésnek az a funkciója, hogy bevigye az állat szöveteibe az élet fenntartásához szükséges gázokat stb. Azt kérdezni, hogy mi a munkamegosztás funkciója, annyi, mint azt keresni, hogy milyen szükségleteket elégít ki. Ha erre a kérdésre már válaszoltunk, megláthatjuk, hogy ez a szükséglet ugyanolyan természetű-e, mint azok, melyeket olyan viselkedési szabályok elégítenek ki, amelyeknek erkölcsi jellege nem vitatott.

Azért választottuk a funkció kifejezést, mert minden más pontatlan vagy kétértelmű lenne. Nem használhatjuk a cél szót, és nem beszélhetünk a munkamegosztás céljáról, mert ezzel feltételeznénk, hogy a munkamegosztás azoknak az *eredményeknek az érdekében létezik*, amelyeket meg akarunk határozni. Nem lenne jobb az eredmény vagy a hatás kifejezés sem, mert nem kelti a megfelelés képzetét. A *szerep* vagy a *funkció* szónak ezzel szemben nagy előnye, hogy magában foglalja azt, de nem tartalmaz semmilyen előzetes ítéletet arra vonatkozóan, hogy miképpen jött létre ez a megfelelés: szándékos és előre eltervezett alkalmazkodásból vagy utólagos igazodásból származik-e. Számunkra pedig éppen a létezés és a mibenlét fontos, nem pedig az, hogy előérzet vagy utólagos tapasztalás hozta-e létre.

I.

Első pillantásra mi sem látszik egyszerűbbnek, mint a munkamegosztás szerepét meghatározni. Nem ismeri talán mindenki a hatásait? Hiszen növeli a munkás termelőerejét és ügyességét, elengedhetetlen feltétele a társadalmak anyagi és szellemi fejlődésének, forrása a civilizációnak. Másrészt, mivel elég szívesen tulajdonítunk a civilizációnak abszolút értéket, nem is gondolunk rá, hogy a munkamegosztásnak más funkciója is lehet.

Senki sem vitatná, hogy ez a hatás valóban megvan. De ha más nem volna, ha nem szolgálna másra, akkor semmi okunk nem lenne rá, hogy erkölcsi jelleget tulajdonítsunk neki.

Ezek a hatások ugyanis csaknem teljesen idegenek az erkölcsi élettől vagy legalábbis csak nagyon közvetett és nagyon távoli kapcsolatban állnak vele. Bár manapság eléggé közkeletű szokás ellentétes tartalmú dicshimnuszokkal felelni Rousseau dicshimnuszaira, egyáltalán nincs bebizonyítva, hogy a civilizáció morális jelenség. A kérdés eldöntése végett nem fordulhatunk a fogalmak elemzéséhez - ezek szükségképpen szubjektívek - egy olyan tényt kellene találnunk, amely az erkölcsiség átlagos szintjének mértékéül szolgálhatna, azután meg kellene figyelni, hogy változik ez a civilizáció haladásával. Ez a mértékegység sajnos hiányzik; rendelkezésünkre áll viszont a kollektív erkölcsitelenség szintjének jelzésére. Ez azonban - tapasztalatunk szerint - nem válik a civilizáció dicsőségére, mivel e kóros tünetek száma növekedni látszik, ahogy a művészetek, a tudományok és az ipar előrehalad. Kétségtelenül könnyelműség lenne ebből arra következtetni, hogy a civilizáció erkölcsitelen, de legalább abban biztosak lehetünk, hogy ha az erkölcsi életre gyakorolt hatása pozitív és kedvező, akkor elég gyenge.

Egyébként, ha elemezzük azt a rosszul meghatározott komplexust, amit civilizációnak neveznek, azt találjuk, hogy alkotóelemei minden erkölcsi jellegtől mentesek.

Különösen igaz ez a gazdasági tevékenységre, amely mindig együtt jár a civilizációval. Ez távolról sem szolgálja az erkölcs haladását: a bűntények és az öngyilkosságok száma a nagy ipari központokban a legnagyobb; mindenestre

¹Részlet a szerző *A társadalmi munkamegosztásról* című művéből. Budapest, 1986. 35-80. old. (Fordította: Csákó Mihály. A fordítást ellenőrizte: Bertalan László.)[3]

nyilvánvaló, hogy a gazdasági tevékenység nem rendelkezik azokkal a külső jegyekkel, amelyekről az erkölcsi tényeket szoktuk felismerni. A postakocsit a vasúttal helyettesítettük, a vitorlás hajót az óceánjáróval, a kis műhelyeket a gyárakkal - a tevékenységnek ezt a kibontakozását általában hasznosnak tekintik, de erkölcsileg egyáltalán nem kötelező érvényű. A kézműves és a kisiparos, aki ellenáll ennek az általános tendenciának és makacsul folytatja kisvállalkozását, éppúgy megteszi a kötelességét, mint a nagyiparos, aki egy országot behálóz a gyáraival és egy egész munkáshadsereget egyesít a parancsnoksága alatt. A nemzetek erkölcsi tudata nem téved: az igazságnak egyetlen csöppjét többre becsüli a világ minden ipari tökéletesedésénél. Kétségtelen, hogy az ipari tevékenységnek is megvan az értelme, szükségleteket elégít ki, de ezek nem erkölcsi szükségletek.

Még inkább igaz ez a művészetre, amely tökéletesen ellenáll mindennek, ami kötelességszerű, mivel a művészet a szabadság birodalma. A művészet luxus, ékszer: szép, ha van, de nem muszáj megszerezni; ami fölös, az nem kötelező. Az erkölcs - éppen ellenkezőleg - a nélkülözhetetlen minimum, a feltétlenül szükséges, a mindennapi kenyér, ami nélkül a társadalmak nem tudnak élni. A művészet ezt a szükségletünket elégíti ki, hogy cél nélkül fejtsük ki tevékenységünket, a kifejezés örömeért, míg az erkölcs arra készlet, hogy meghatározott utat kövessünk egy meghatározott cél felé: aki kötelességet mond, ezzel egyszersmind kényszerűséget is mond. Így tehát a művészet önmagában nem erkölcsi természetű, bár ösztönözhetik erkölcsi eszmék, vagy összefonódhat Bajátlag erkölcsi jelenségek fejlődésével. Gondos megfigyelés talán még azt is kiderítené, hogy az esztétikai képességek mértéktelen kifejlődése mind az egyéneknél, mind a társadalmaknál súlyos tünet az erkölcsiség szempontjából.

A civilizáció összes elemei közül egyedül a tudomány mutat erkölcsi jelet bizonyos körülmények között. A társadalmak egyre inkább kötelességnek tartják, hogy az egyén fejlessze értelmét a megállapított tudományos igazságok elsajátításával. Már ma is van egy sor olyan ismeret, amellyel mindannyiunknak rendelkezünk kell. Az ember nem köteles belevetni magát az ipar nagy kavargásába, nem kell művésznak lennie, de senki sem maradhat tudatlan. Egyes társadalmakban olyan erősen átérzik ezt a kötelességet, hogy nemcsak a közvéleménnyel, hanem törvénnyel is szankcionálják. Egyébként átlátható, honnan ered a tudománynak ez a sajátos előjoga. Onnan, hogy a tudomány nem más, mint a legtisztább fokra fejlesztett tudat. Márpedig ahhoz, hogy a társadalmak meg tudjanak élni a mostani életfeltételek között, ahhoz mind az egyéni, mind a társadalmi tudatot ki kell terjeszteni és meg kell tisztítani. Mivel e környezet, amelyben élnek, egyre bonyolultabb lesz és következésképpen egyre változékonyabb, a társadalmaknak is egyre gyakrabban kell változniuk ahhoz, hogy fenn tudjanak maradni. Másrészt, minél sötétebb egy tudat, annál inkább ellenáll a változásnak, mert nem látja át elég gyorsan sem azt, hogy változnia kell, sem pedig azt, hogy milyen irányban kell változnia; egy felvilágosult tudat ezzel szemben előre ki tudja dolgozni az alkalmazkodás módját. Ezért kell a tudomány által vezetett értelemnek egyre nagyobb szerepet játszania a közösség életében.

Csak hogy az a tudomány, amelynek a birtoklását ily módon mindenkitől megkövetelik, alig érdemli meg ezt a nevet. Ez nem tudomány, legföljebb annak közkeletű és legáltalánosabb része. Igen kevés, nélkülözhetetlen ismeretre korlátozódik, s ezeket csak azért követelik meg mindenkitől, mert mindenkinek rendelkezésére állnak. A tudomány mint olyan végtelenül messze van ettől a vulgáris szinttől. Nemcsak azt tartalmazza, amit szégyen nem tudni, hanem mindazt, amit tudni lehet. Nemcsak azokat az átlagos képességeket tételezi föl művelőiben, amelyekkel minden ember rendelkezik, hanem speciális képességeket is. Következésképpen csak egy elit számára hozzáférhető, és így nem kötelező; hasznos és szép dolgok, de nem szükséges olyan mértékben, hogy a társadalom feltétlenül megkövetelje. Előnyös, ha rendelkezik vele az ember, de abban sincs semmi erkölcstelen, ha nem rendelkezünk vele. Olyan tere ez a tevékenységnek, amely mindenki előtt nyitva áll, ahová azonban senki sem kényszerül belépni. Az embernek semmivel sem kell inkább tudósnak lennie, mint művésznak. A tudomány tehát - akárcsak a művészet és az ipar - kívül van az erkölcsön.

A civilizáció erkölcsi természetéről azért folyt már annyi vita, mert a moralistáknak sokszor nincs objektív kritériumuk arra, hogy megkülönböztethessék az erkölcsi tényeket a nem erkölcsiéktől. Szokás mindazt erkölcsinek minősíteni, amiben némi nemesség és érték van, mindazt, mi kissé emelkedett törekvések tárgya, s a civilizációt a szónak e mértéktelen kiterjesztése árán sorolják az erkölcs területére. De így az etika területe éppily meghatározhatatlan lenne; márpedig ez magában foglal minden kötelező magatartási szabályt, amely szankcióval jár, mást viszont nem tartalmaz. Következésképpen a civilizáció, mivel semmi sem felel meg benne az erkölcsiség e kritériumának, erkölcsileg közömbös. Ha tehát a munkamegosztásnak nem lenne más szerepe, mint hogy a civilizációt lehetővé tegye, osztozna ebben az erkölcsi semlegességben.

A munkamegosztásról ajánlott elméletek éppen azért következtelnek ezen a ponton, mert az emberek általában nem látják más funkcióját a munkamegosztásnak. Még ha föltesszük is, hogy létezik erkölcsileg semleges terület, lehetetlen,

hogy a munkamegosztás ide tartozzék.² Ha nem jó, akkor rossz, ha nem erkölcsös, akkor erkölcstelen. Ha tehát nem szolgálna semmi másra, akkor feloldhatatlan ellentmondásokba keverednénk, mert a munkamegosztás gazdasági előnyeit erkölcsi hátrányok egyensúlyozzák, mivel pedig e két heterogén és összehasonlíthatatlan minőséget nem lehet egymásból levezetni, nem tudnánk megmondani, hogy melyik győz a másikon, s következésképpen állást sem tudnánk foglalni. A munkamegosztás radikális elítélésére az erkölcs elsődlegességét hoznánk fel. Ám túl azon, hogy ez az *ultima ratio* a tudományban mindig puccsot jelent, a specializáció nyilvánvaló szükségessége lehetetlenné teszi egy ilyen álláspont fenntartását.

Mi több, ha a munkamegosztásnak nem lenne más szerepe, akkor nemcsak erkölcsi jellege nem lenne, de azt sem láthatnánk, hogy mi lehet létének értelme. Be fogjuk látni, hogy a civilizációnak önmagában nincs benső és abszolút értéke; értékét az adja, hogy bizonyos szükségleteket elégít ki. Ezek a szükségletek pedig - és ezt az állítást be is fogjuk bizonyítani³ - maguk is a munkamegosztás következményei. Az ember csak azért kénytelen egyre inkább a civilizáció olyan javaival kárpótolni önmagát, amelyek egyébként nem érdekelnék, mert a civilizáció többlet-fáradtsággal jár. Ha tehát a munkamegosztás csupán ezeknek a szükségleteknek felel meg, akkor nem lenne más funkciója, mint hogy saját hatásait enyhítse, hogy gyógyítsa a sebeket, amelyeket maga okoz. Ilyen körülmények között el kellene viselnünk, de semmi értelme sem lenne akarnunk, hiszen szolgálatait az általa okozott veszteségek pótlására korlátozódnának.

Minden arra indít tehát, hogy más funkciót keressünk a munkamegosztásnak. Néhány közkeletű megfigyelés a megoldás útjára fog vezetni.

II.

Mindenki tudja, hogy szeretjük azt, aki hasonlít hozzánk, aki úgy gondolkodik és érez, mint mi. De az ellenkezője sem kevésbé gyakori. Gyakran előfordul, hogy olyanokhoz vonzódunk, akik nem hasonlítanak hozzánk, és éppen azért, mert nem hasonlítanak hozzánk. Ezek a tények látszólag annyira ellentmondanak egymásnak, hogy a moralisták mindig tétovázhatnak a barátság igazi természetét illetően, s hol az egyik hol a másik okból vezetik le. Már a görögök is föltették ezt a kérdést. „De a barátság kérdésében - mondja Arisztotelész - nem egy vitás pont is akad. Pl. vannak, akik a barátság lényegét a hasonlóságban látják, s azt tartják, hogy akik hasonlítanak egymáshoz, azok barátok is; innen van az a közmondás, hogy 'a hasonlósáruk összetartanak' vagy 'csóka a csókához húz' stb. Mások viszont, éppen fordítva, azt szokták mondani, hogy az egymáshoz hasonló emberek mind olyanok egymással szemben, mint 'fazekas a fazekassal szemben'. Mások meg e dolgok lényegét még mélyebben, a természeti okoknak megfelelőbben keresik, pl. Euripidész, aki úgy fejezi ki magát, hogy 'vagyódik záporra az eltikkadt föld, s vagyódik a fenséges égboltozat is, ha megteljesedik esővel, - hogy aláhulljon a földre', vagy pl. Herakleitosz, ki azt mondja, hogy 'az ellentétes dolgok mindig javára vannak egymásnak', s 'az egymástól elütő hangokból lesz a leggyönyörűbb harmónia', s hogy 'minden dolog a viszályból keletkezik'.“⁴

A tanításoknak ez a szembenállása azt bizonyítja, hogy a természetben mind a két fajta barátság létezik. A különbözőség csakúgy, mint a hasonlóság, kölcsönös vonzódás oka lehet. De akármilyen különbözőség nem képes kiváltani ezt a hatást. Semmiféle örömet nem találunk a másik természetében, ha az egyszerűen csak eltér a miénktől. A pazarlók nem keresik a fősvények társaságát, sem az egyenes és őszinte jellemek a képmutatókéét és az alattomosakét, a kedves és szeretetreméltó lelkeknek egyáltalán nem tetszik a durva és rosszindulatú temperamentum. Tehát csak bizonyos fajta különbségek vonzódnak egymáshoz, azok, akik ahelyett, hogy szemben állnának és kizárnák, kölcsönösen kiegészítik egymást. „A különbözőségnek - mondja Bain úr - van egy olyan fajtája, amely taszít, és egy másik, amely vonz, egy olyan, amely rivalizáláshoz vezet, és egy olyan, amely barátsághoz... Ha az egyik (a két személy közül) valami olyannal rendelkezik, amivel a másik nem, de amit az is kíván, ez a tény egy pozitív vonzerő kiindulópontja.“⁵ Így a logikus és elemző teoretikus gyakran egészen sajátos szimpátiát érez a gyors intuíciójú, a dolgoknak egyenest nekivágó gyakorlati emberek iránt, a gyenge az erős iránt és megfordítva. Bármilyen gazdagok legyenek is képességeink, mindig hiányzik belőlük valami, s a legjobbak átérzik tökéletlenségüket. Ezért keressük barátainkban azokat a tulajdonságokat, amelyek belőlünk hiányoznak, mivel hozzájuk kötődve valamiképpen osztozunk természetükben, s így kevésbé érezzük hiányosnak magunkat. Így alakulnak kis baráti társaságok, amelyekben mindenkinek megvan a jellemének megfelelő szerepe, amelyekben a

²Mivel ellenkezik egy erkölcsi szabállyal.

³136 Lásd a II. könyv I. és V. fejezetét.

⁴Nikomakhoszi etika, VIII., I. 1155 a, 32.

⁵Émotionset volonté, Paris, F. Alcan, 135. old.

szolgálatok igazi cseréje megy végbe. Az egyik védelmez, a másik vigasztal, ez tanácsot ad, az megvalósít, és e baráti kapcsolatokat a funkcióknak ez a megosztása vagy - hogy a bevetett kifejezést használjuk - ez a munkamegosztás határozza meg.

Oda jutottunk tehát, hogy új szempontból kell a munkamegosztásra néznünk. Ebben az esetben gazdasági szolgálatait eltörpülnek erkölcsi hatásai mellett, és igazi funkciója az, hogy a szolidaritás érzését teremti meg két vagy több személy között. Bármilyen módon jön is létre ez az eredmény, e baráti társaságokat a munkamegosztás hívja életre és nyomja rájuk bélyegét. (...)

Így azt a kérdést vagyunk kénytelenek föltenni, vajon nem ugyanezt a szerepet játssza-e a munkamegosztás nagyobb csoportokban is, vajon a mai társadalmakban, amelyekben az ismert módon kifejlődött, nem az-e funkciója, hogy integrálja a társadalomtestet, hogy biztosítsa egységét. Nagyon jogos feltevés, hogy az imént megfigyelt tények itt megismétlődnek, de nagyobb léptékben, hogy a társadalmi szolidaritásnak ha nem is egyetlen, de legfőbb forrása a munkamegosztás. Már Comte is erre az álláspontra helyezkedett. Amennyire tudjuk, ő jelezte elsőként a szociológusok közül, hogy a munkamegosztás nem tisztán gazdasági jelenség. Ő a „társadalmi élet leglényegesebb feltételét” látta benne, feltéve, hogy „teljesen ésszerű kiterjedésében” fogjuk fel, „azaz a legkülönbözőbb tevékenységeink összességére alkalmazzuk ahelyett, hogy túlzottan is megszokott módon a pusztán anyagi értelmezésre korlátoznánk”. Ha így tekintjük, mondja, akkor „azonnal elvezet oda, hogy nemcsak az egyéneket és az osztályokat, de sok szempontból a különböző népeket is úgy tekintsük, mint akik - pontosan meghatározott sajátos módon és mértékben - egy alkalmas közös mű részesei, amelynek elkerülhetetlen fokozatos fejlődése összeköti a jelenleg tevékenykedőket mind elődeik, mind pedig követőik sorával. A társadalmi szolidaritást tehát elsősorban a különböző emberi munkák folytonos elosztása hozza létre, s ez az elemei oka a társadalmi szervezet növekvő kiterjedésének és bonyolultságának.”⁶

Ha ez a hipotézis be lenne bizonyítva, a munkamegosztás sokkal fontosabb szerepet kapna, mint amelyet tulajdonítani szoktak neki. Nemcsak arra tartanánk jónak, hogy luxussal lássa el társadalmainkat, ami talán kíváncsú, de fölösleges; hanem létezésük feltételét látnánk benne. Bár még nem vagyunk abban a helyzetben, hogy a kellő szigorral megoldjuk a kérdést, már ennyiből is azonnal belátható, hogy ha valóban ez a munkamegosztás funkciója, akkor erkölcsi jellegűnek kell lennie, mert a rend, a harmónia és a társadalmi szolidaritás szükségletét mindenki erkölcsinek tekinti.

Mielőtt azonban megvizsgálánk, hogy ez az általános vélemény megalapozott-e, igazolnunk kell azt a hipotézist, amelyet a munkamegosztás szerepéről állítottunk fel. Látnunk kell, hogy a társadalmakban, amelyekben élünk, lényegében a munkamegosztásból származik-e a társadalmi szolidaritás.

III.

De hogyan igazolhatjuk ezt?

Nem egyszerűen azt kell kutatnunk, hogy létezik-e ezekben a társadalmakban olyan társadalmi szolidaritás, amely a munkamegosztásból ered. Ez nyilvánvaló, hiszen itt a munkamegosztás fejlett és szolidaritást hoz létre. Főleg azt kell megállapítanunk, hogy milyen mértékben járul hozzá az általa létrehozott szolidaritás a társadalom általános integrálásához: csak így fogjuk tudni, hogy milyen mértékben szükséges ez a szolidaritás, hogy lényegi tényezője-e a társadalmi kohézióknak vagy éppen ellenkezőleg, csupán járulékos és másodlagos feltétele. Ahhoz, hogy erre a kérdésre válaszolhassunk, össze kell hasonlítanunk ezt a társadalmi köteléket a többivel, hogy lemérhessük, mekkora része van az összhatásban; ezt pedig nem kezdhetjük mással, mint a társadalmi szolidaritás különböző fajtáinak osztályozásával.

A társadalmi szolidaritás azonban teljes egészében erkölcsi jelenség, amely önmagában nem figyelhető meg pontosan, főleg pedig nem mérhető. A kezünk közül kicsúszó belső tény az osztályozás és az összehasonlítás érdekében egy külsővel kell helyettesítenünk, amely szimbolizálja, és az előbbit az utóbbit át kell tanulmányoznunk.

Ez a látható szimbólum a jog. Ahol a társadalmi szolidaritás létezik, ott anyagtalan jellege ellenére nem marad tisztán erő, hanem érzékelhető hatásokban nyilvánul meg. Ahol erős, ott erősen hajtja egymás felé az embereket; gyakran

⁶*Cours de philosophie positive*, IV., 425. old. Hasonló gondolatokat találunk Schaeffle: *Bau und Leben des socialen Körpers* című művében (II. helyenként) és Clément: *Science sociale*, I. 235. és következő oldalain.

kapcsolatba hozza őket egymással, megsokszorozza összefüggéseiket. Pontosabban szólva, mindezek után nehéz lenne megmondani, hogy a társadalmi szolidaritás hozza-e létre ezeket a jelenségeket, vagy épp ellenkezőleg, ő származik belőlük, hogy az ő energiája miatt közelednek-e egymáshoz az emberek, vagy pedig abból fakad az energiája, hogy az emberek közelednek egymáshoz. De ezt a kérdést nem kell most megvilágítanunk, elég azt megállapítanunk, hogy a tényeknek ez a két rendje összefügg, s egyszerre és ugyanabban az irányban változik. Minél szolidárisabbak egymással egy társadalom tagjai, annál többféleképpen kapcsolódnak mind egymáshoz, mind a csoporthoz mint közösséghez: hiszen ha ritkán találkoznak egymással, akkor csak esetlegesen és gyengén függenének egymástól. Másrésről, e kapcsolatok száma arányos az őket meghatározó jogi szabályok számával. A társadalmi élet, ha tartós, elkerülhetetlenül határozott formát vesz fel és megszerveződik; a jog pedig nem más, mint maga ez a szervezettség, legszilárdabb és legpontosabb formájában.⁷ A társadalom általános élete nem bővíthet anélkül, hogy a jogi élet ugyanakkor és ugyanolyan mértékben ki ne terjedjen. Biztosak lehetünk tehát benne, hogy a jogban a társadalmi szolidaritás minden lényeges változása tükröződik.

Igaz felhozható ezzel szemben, hogy a társadalmi viszonyok anélkül is rögzülhetnek, hogy ehhez jogi formát öltenének. Vannak olyan viszonyok, amelyeknek a szabályozása nem jut el a megszilárdulásnak és pontosságnak erre a fokára; ettől még nem maradnak meghatározatlanok, de a jog helyett csak az erkölcs szabályozza őket. A jog tehát csak egy részét tükrözi a társadalmi életnek, s következésképpen csak részleges adatokat nyújt a probléma megoldásához. Mi több: gyakran megesik, hogy az erkölcs nincs összhangban a joggal; azt szokták mondani, hogy mérsékli a jog szigorát, hogy korrigálja formalista túlzásait, sőt hogy egészen más a szelleme. Nem lehetséges hát, hogy a társadalmi szolidaritás más fajtáit fejezi ki, mint a pozitív jog?

Ez az ellenvetés azonban csak egészen kivételes körülmények között merül fel. Az kell hozzá, hogy a jog már ne feleljen meg a társadalom aktuális állapotának, de alapja vesztetten is fönntartsa a szokás ereje. Ebben az esetben a jog ellenére létrejövő új viszonyok nem tudnak megszerveződni, mert nem lehetnek tartósak anélkül, hogy ne igyekeznének megszilárdulni. Csakhogy, mivel ellentétben állnak a továbbélő joggal, nem tudnak túllépni az erkölcs stádiumán, s nem sikerül belépniük a sajátlag jogi életbe. Így kirobban az ellentét. Ez azonban csak ritkán és patológikus esetben fordulhat elő, amely nem tarthat soká anélkül, hogy veszélyessé ne válna. Normális esetben az erkölcs nem áll szemben a joggal, éppen ellenkezőleg, az alapját képezi. Igaz, előfordul, hogy erre az alapra semmi sem épül. Lehetnek társadalmi viszonyok, amelyek csak olyan diffúz szabályozással rendelkeznek, amelyet az erkölcs biztosít, de ez azért van, mert nem jelentősek és nem folytonosak, kivéve természetesen az abnormális eseteket, amelyekről az imént beszéltünk. Ha tehát lehetnek is a társadalmi szolidaritásnak olyan típusai, amelyek csak az erkölcsben nyilvánulnak meg, ezek bizonyára igencsak másodlagosak, ezzel szemben a jogban minden lényeges típus kifejeződik, s nekünk csak ezeket kell megismernünk.

Van, aki még messzebb menne és azt állítaná, hogy a társadalmi szolidaritás nem teljesen jelenik meg érzékelhető megnyilvánulásaiban, hogy ezek csak részlegesen és tökéletlenül fejezik ki, hogy a jogon és az erkölcsön túl ott van a belső állapot, amelyből a társadalmi szolidaritás ered, és ha igazából meg akarjuk ismerni, akkor ezt kell elérnünk, közvetítés nélkül, önmagában? - Ám az okokat csak az általuk keltett hatásokból tudjuk tudományosan megismerni, a tudomány pedig nem tesz mást az okok természetének jobb meghatározása érdekében, csak kiválasztja a következmények közül a legobjektívabbakat és a legmérhetőbbeket. A hőt azokon a térfogatváltozásokon keresztül tanulmányozza, amelyeket a hőmérsékletváltozás hoz létre a testekben; az elektromosságot fizikai-kémiai hatásain keresztül; az erőt a mozgáson át. Miért lenne kivétel a társadalmi szolidaritás?

Egyébként is, mi marad belőle, ha megfosztjuk társadalmi formáitól? Sajátos jellegét annak a csoportnak a természete adja, amelynek egységét biztosítja, ezért a társas lét típusaival (types sociaux) együtt változik. Nem ugyanaz a családban és a politikai társadalomban; mi nem ugyanolyan módon kötődünk a hazánkhoz, ahogy a rómaiak kötődtek a városukhoz vagy a germánok a törzsükhöz. Mivel azonban a különbségek okai társadalmiak, csak a szolidaritás társadalmi hatásainak különbségein keresztül tudjuk megragadni őket. Ha tehát ez utóbbiakat figyelmen kívül hagyjuk, ez a sokféleség megkülönböztethetetlenül válik, és már csak azt észleljük, ami mindegyikben közös, nevezetesen a szociabilitás általános hajlamát, amely mindig és mindenütt ugyanaz és nem kötődik a társas lét egyetlen különös típusához sem. De ami így megmarad, az csak absztrakció; a szociabilitás, a nemzeti szolidaritás tegnapi vagy mai formái stb. élnek. Mindegyiknek megvan a maga saját természete, ennek következtében az ilyen általánosságok csak nagyon töredékes magyarázatot adhatnak a jelenségről, hiszen szükségképpen kimaradna mindaz, ami konkrét és élő.

⁷Lásd később a III. könyv I. fejezetét.

A szolidaritás tanulmányozása tehát a szociológiára tartozik. A szolidaritás társadalmi tény, amelyet csak társadalmi hatásainak közvetítésével ismerhetünk meg. Sok moralista és pszichológus, aki nem ilyen módszerrel vizsgálta a kérdést, csak megkerülte a nehézségeket. Kihagyták a jelenségből mindazt, ami sajátosan társadalmi, és csak a pszichológiai csírárt tartották meg, amelyből kifejlődött. Az biztos, hogy a szolidaritás, bár elsősorban társadalmi tény, függ egyéni szervezetünkől. Fizikai és lelki alkatunknak kell hordoznia ahhoz, hogy létezzék. Szigorúan véve azzal is megelégedhet tehát valaki, hogy ebből a szempontból vizsgálja. De ebben az esetben csak a legdifferenciáltabb és legkevésbé sajátos részét látni, még csak nem is a szolidaritást magát, inkább csak azt, ami lehetővé teszi.

Egy ilyen elvont vizsgálódás eredményekben sem bővelkedhetne. Amíg ugyanis a szolidaritás fizikai természetünk egyszerű predispozíciója, addig túl határozatlan ahhoz, hogy jól megközelíthető legyen. Megfoghatatlan virtualitás, amit nem lehet megfigyelni. Ahhoz, hogy megfogható formát öltjön, az kell, hogy társadalmi következményekben nyilvánuljon meg. De még ebben a meghatározhatatlan állapotában is társadalmi feltételektől függ, ezek magyarázzák, s így nem lehet elválasztani tőlük. Ezért nagyon ritka, hogy ezekbe a tisztán pszichológiai elemzésekbe ne keverjenek egy-két szociológiai szempontot. Például ejtenek néhány általános szót a *nyájállapotnak* a társas érzés alakulására gyakorolt hatásáról, vagy röviden megemlítik a legfőbb társadalmi viszonyokat, amelyekről a legnyilvánvalóbban függ az asociabilitás. Ezek a rendszertelenül, példaként, ötletszerűen bevezetett kiegészítő szempontok nyilvánvalóan nem elegendők a szolidaritás társadalmi természetének megvilágítására. De mindenesetre azt bizonyítják, hogy a szociológiai nézőpont még a pszichológusokra is rákényszeríti magát.

Módszerünk tehát kész. Mivel a jogban megjelennek a társadalmi szolidaritás fő formái, csak a jog különböző fajait kell osztályoznunk, hogy azután megkeressük a társadalmi szolidaritás nekik megfelelő fajait. Már is valószínű, hogy egyikük azt a sajátos szolidaritást szimbolizálja, amelynek oka a munkamegosztás. Ha így van, akkor részarányának mérésére elég lesz a jog teljes terjedelméhez hasonlítani azoknak a jogi szabályoknak a számát, amelyek ezt fejezik ki.

E munkához nem használhatjuk azokat a megkülönböztetéseket, amelyekkel a jogászok élnek. Mivel ezeket a gyakorlat számára találták ki, abból a szempontból nagyon kényelmesek lehetnek, a tudomány azonban nem elégedhet meg ezekkel az empirikus és megközelítő osztályozásokkal. A legelterjedtebb közülük a jognak közjogra és magánjogra való felosztása; az elsőnek az egyén és az állam viszonyait, a másodiknak az egyének egymás közötti viszonyait kell szabályoznia. De ha megpróbáljuk szigorúbban venni a terminusokat, elhalványul az első pillantásra oly tiszta határvonal. Abban az értelemben minden jog magánjog, hogy mindig és mindenütt csak egyének vannak jelen és csak egyének cselekednek; leginkább azonban minden jog közjog, abban az értelemben, hogy társadalmi funkció, és hogy minden egyén - bár különböző címeken - funkcióval rendelkezik a társadalomban. A háztartási, a szülői stb. funkciók ugyanúgy határolódnak el és szerveződnek meg, mint a miniszteriális és a törvényhozó funkciók, és nem ok nélkül minősítette a római jog a gyámságot *munus publicum*-nak (közkötelességnek - a szerk.). Egyébként, mi az állam? Hol kezdődik és hol végződik? Tudjuk, mennyire vitatott ez a kérdés; nem lenne tudományos eljárás ennyire homályos és rosszul elemzett fogalomra építeni egy alapvető osztályozást.

A módszeres eljárás érdekében néhány olyan sajátosságot kell találnunk, amely - miközben lényegi jegye a jogi jelenségeknek - maga is változik, amikor azok változnak. Márpedig minden jogi előírás így határozható meg: szankcionált viselkedési szabály. Másrészt, nyilvánvaló, hogy a szankciók a szabályok súlyossága, a köztudatban elfoglalt helye és a társadalomban játszott szerepe szerint változnak. Célszerű tehát a hozzájuk kapcsolt szankciók szerint osztályozni a jogi szabályokat.

A szankcióknak két fajtája van. Az első csoportba tartozó szankciók fájdalmat okoznak vagy legalábbis megbüntetik a személyt; céljuk megfosztani a személyt valamitől, amit élvez: vagyonától, becsületétől, életétől vagy szabadságától. Ezek represszív szankciók és a büntetőjogra tartoznak. Igaz, azok is ugyanilyen jellegűek, amelyek a tisztán erkölcsi szabályokhoz kapcsolódnak: csak azok diffúz módon szétoszlanak az összes ember között, míg a büntetőjog szankciót egy meghatározott szerv közvetítésével alkalmazza, s így ezek szervezettek. A szankciók másik fajtája nem jár szükségképpen az alany szenvedésével, hanem csak az eredeti állapot helyreállítását a természetes alakjukban megzavart viszonyok helyreállítását jelenti, akár úgy, hogy az inkriminált cselekedetet erővel visszatérítik arra az útra, amelytől eltér, akár úgy, hogy semmissé teszik, azaz megfosztják minden társadalmi érvényességétől. Két nagy csoportra kell tehát osztanunk a jogi szabályokat, aszerint, hogy szervezett büntető szankciók vannak-e vagy csupán restitutív szankciók. Az elsőbe tartozik az egész büntetőjog, a másodikba a polgári jog, a kereskedelmi jog, az eljárásjog, az igazgatási és alkotmányjog, kivéve a bennük található büntető szabályokat.

Keressük hát meg, milyen társadalmi szolidaritás felel meg a jog egyes fajtáinak.

(...)

Így a büntetés elemzése megerősítette a bűnről adott meghatározásunkat. Először induktív úton megállapítottuk, hogy a bűn lényegében a közös tudat erős és határozott állapotaival ellenkező cselekedet; most láttuk, hogy a büntetés összes jellemzője a bűn e természetéből következik. Ez tehát azt jelenti, hogy az általa szankcionált szabályok a leglényegibb társadalmi hasonlóságokat fejezik ki.

Látjuk tehát, hogy egy olyan társadalmi kohézió, amelynek az az oka, hogy minden egyedi tudat valamiképpen egy közös típusnak, a társadalom pszichikai típusának felel meg. Ilyen feltételek mellett nemcsak egyedileg vonzódik egymáshoz a csoport minden egyes tagja, mivelhogy hasonlóan egymáshoz, de mind kötődnek e kollektív típus létfeltételéhez, azaz a társadalomhoz is, amelyet egyesülésükkel alkotnak. Egy állam polgárai nem csupán egymást szeretik és keresik jobban, mint a külföldieket, hanem a hazájukat is szeretik. Éppúgy ragaszkodnak hozzá, mint saját magukhoz, azt akarják, hogy fennmaradjon és virágozzék, mivel nélküle lelki életük egy része nem működhetne. És megfordítva: a társadalom ragaszkodik hozzá, hogy polgáraiban meglegyenek ezek az alapvető hasonlóságok, mert ez kohéziójának egyik feltétele. Két tudat lakik bennünk: az egyiknek az állapotai mindegyikünkben egyéniek és csak ránk jellemzők, míg a másik állapotai az egész közösségre (société) nézve közösek.⁸ Az első csak egyedi személyiségünket képviseli és alkotja; a második viszont a kollektív típust, s következésképpen a társadalmat képviseli, amely nélkül nem is létezne. Amikor a közös tudat egyik eleme határozza meg viselkedésünket, akkor nem személyes érdekünkben cselekszünk, hanem kollektív célokat követünk. E két tudat pedig, bár különböző (distinctes), összekapcsolódik egymással, hiszen végül is egy, mivel mindkettőt egy és ugyanazon szerv hordozza. Tehát kölcsönösen függnek egymástól (solidaires). Innen származik egy sui generis szolidaritás, amely a hasonlóságból születve közvetlenül összekapcsolja az egyént a társadalommal. A következő fejezetben majd jobban meg tudjuk mutatni, hogy miért nevezzük ezt a szolidaritást mechanikusnak. Nem csupán az egyénnek a csoporthoz való általános és határozatlan kötődése alkotja, de ez teszi harmonikussá a mozgások részleteit is. Mivel pedig e kollektív mozgató erők mindenütt ugyanazok, mindenütt ugyanazokat a hatásokat váltják ki. Következésképpen valahányszor működésbe lépnek, az egyes akaratok spontán módon és a többivel együtt egyazon irányba mozdulnak.

Ezt a szolidaritást fejezi ki a büntetőjog, legalábbis lényegében. Kétféle cselekedetet tilt és minősít bűnnek: azt, amelyik közvetlenül túl heves eltérést mutat elkövetője és a kollektív típus között, és azt, amelyik a közös tudat szervét támadja. A büntetéstől felháborodó és azt megtorló erő mindkét esetben ugyanaz: a leglényegesebb társadalmi hasonlóságok terméke, hatása pedig a hasonlóságokból eredő társadalmi kohézió fenntartása. Ezt az erőt védelmezi a büntetőjog minden gyengítéssel szemben, miközben egyidejűleg követeli meg tőlünk a hasonlóság minimumát, amely nélkül az egyén veszélyt jelentene a társadalomtest egységére, és ama szimbólum tiszteletét, amely e hasonlóságokat kifejezi, összefoglalja és szavatolja.

Így magyarázhatjuk azt, hogy olyan gyakran tekintettek bűnösnek és büntettnak olyan cselekedeteket, amelyek önmagukban nem voltak károsak a társadalomra. A kollektív típus éppúgy nagyon különböző okok, akár véletlenszerű kapcsolatok hatása alatt alakult, mint egy egyéni típus. Mint a történelmi fejlődés terméke mindazon körülmények jegyeit magán viseli, amelyeken a társadalom átment történelme során. Csoda lenne, ha minden, ami történt, valamely hasznos célhoz igazodott volna; elkerülhetetlenül bele kellett kerülnie jó pár olyan elemnek, amelynek semmi köze a társadalmi hasznossághoz. Az egyénnek őseitől kapott vagy élete során kialakult hajlamai közül sok bizonyára semmire sem jó vagy többet árt, mint használ. Annyi biztos, hogy a többségük nem lehet ártalmas, mert ilyen feltételek között nem lehetne élni; de vannak köztük haszontalanok, sőt: gyakran éppen azoknak az intenzitása nincs arányban a hasznosságukkal - mert részben más okból ered-, amelynek hasznos volta a legvitathatatlanabb. Éppígy van a kollektív szenvedélyekkel is. Az őket sértő cselekedetek nem mind veszélyesek önmagukban, vagy legalábbis nem annyira veszélyesek, amennyire megtorolják őket. Elítélésüknek azonban megvan az oka, mivel - bármi legyen is ezen érzelmek eredete - mihelyt a kollektív típus részét képezik, és kiváltképp, ha lényegi elemei, mindaz, ami megingatja őket, ezzel egyszersmind a társadalmi kohéziót is megingatja és veszélyezteti a társadalmat. Egyáltalán nem volt hasznos, hogy megszülettek, de ha már létrejöttek, irracionálisuk ellenére fenn kell maradniuk. Ezért jó általában, ha nem tűrik el, hogy támadják őket. Elvontan természetesen bebizonyítható, hogy egy társadalomnak nincs oka megtiltani, hogy tagjai ilyen vagy olyan húst egyenek, ha az ártalmatlan. De ha a tőle való

⁸A kifejtés egyszerűsége kedvéért feltételezzük, hogy az egyén csak egyetlen társadalomhoz tartozik. Valójában több csoporthoz tartozunk és többféle kollektív tudat él bennünk, de ez nem befolyásolja az összefüggést, amelyet megállapítottunk.

írtózás a közös tudat integráns része lett, nem tűnhet el a társadalmi kötelék lazulása nélkül, és ez az, amit az egészséges tudatú emberek homályosan megéreznek.

Ugyanez a helyzet a büntetéssel. Bár teljesen mechanikus, szenvedélyes és nagyrészt gondolkodás nélküli reagálás, hasznos szerepet játszik. Csak éppen nem az a szerepe, amit gondolni szoktak. Nem vagy csak másodlagosan akarja megjavítani a bűnöst vagy elriasztani esetleges utánczóit; e szempontokból a hatékonysága éppenséggel kétséges és mindenestre mérsékelt. Igazi funkciója az, hogy a közös tudat teljes vitalitásának megőrzése révén sérthetetlenül megőrizze a társadalmi kohéziót. Kategorikus tagadás szükségképpen csökkentené a közös tudat energiáját, ha a közösség érzelmi reakciója nem kompenzálná ezt a veszteséget, ez pedig a társadalmi szolidaritás lazulásához vezethetne. A közös tudatnak tehát határozott formában kell megnyilvánulnia, mielőtt ellentmondanak neki, s ennek egyetlen módja, ha egy eredeti aktussal kifejezi az egyhangú visszatetszést, amelyet a bűn kivált. Ez az aktus viszont csakis az elkövetőre mért fájdalom nem önkényes kegyetlenkedés. Jel, amely tanúsítja, hogy a kollektív érzelmek nem mindig kollektívak, hogy a lelkeknek egyazon hitben való egyesülése töretlen, s ez kijavítja a rosszat, amit a bűne okozott a társadalomnak. Ezért helyes azt mondani, hogy a bűnösnek bűne arányában kell szenvednie, ezért tartják sokan felforgatónak azokat az elméleteket, amelyek teljesen tagadják a büntetés engesztelő jellegét. Ezeket a tanokat valójában csak olyan társadalomban lehetne gyakorolni, amelyben szinte egyáltalán nem lenne közös tudat. Az erkölcsi tudatot nem lehetne fenntartani e szükséges kielégülés nélkül. Nem paradoxon tehát azt mondani, hogy a büntetés rendeltetése az, hogy főleg a becsületes emberekre hasson; mivel - lévén, hogy a kollektív érzelmeken okozott sebek gyógyítására szolgál - csak ott és annyira töltheti be szerepét, ahol és amennyire ezek az érzelmek élnek. Kétségtelen, hogy ha a már megingott lelkekben megelőzi a kollektív lélek újabb gyengülését, ezzel megakadályozhatja a bűncselekmények szaporodását; de ez az egyébként hasznos eredmény csak különös mellékhatás. Egyszóval, ahhoz, hogy pontos képet alkossunk magunknak a büntetésről, össze kell egyeztetnünk a róla alkotott két ellentétes elméletet: azt, amely engesztelést lát benne, és azt, amely a társadalom védekező fegyverének tartja. Az biztos, hogy funkciója a társadalom védelme, de azért, mert engesztelő; másrészt pedig nem azért kell engesztelőnek lennie, hogy nem tudni miféle misztikus hatás révén a fájdalom megváltsa a bűnt, hanem azért, mert csakis így tudja kifejteni társadalmilag hasznos hatását.

Ebből a fejezetből kitűnik, hogy létezik egy olyan társadalmi szolidaritás, amely abból ered, hogy bizonyos számú tudatállapot egyazon társadalom valamennyi tagja számára közös. Ezt a szolidaritást fejezi ki anyagilag a büntetőjog, legalábbis lényegét tekintve. Az, hogy mekkora része van a társadalom általános integrálásában, nyilvánvalóan attól függ, hogy mekkora a társadalmi életnek ez a része, amelyet a közös tudat átfog és szabályoz. Minél változatosabbak a viszonyok, amelyekben a hatása érezhető, annál több olyan köteléket hoz létre, amely az egyént a csoporthoz kapcsolja; s következésképpen a társadalmi kohézió annál inkább egyedül ebből az okból ered és ennek a jegyét viseli magán. Másrésztől azonban az ilyen viszonyok száma maga is arányos a büntető szabályokéval; ha meghatározzuk, hogy mekkora részét képezi a jogi apparátusnak a büntetőjog, ezzel egyszersmind a szolidaritás viszonylagos súlyát is megmérjük. Igaz, hogy ha így járunk el, figyelmen kívül hagyjuk a kollektív tudat bizonyos elemeit, amelyek kisebb energiájuk vagy határozatlanságuk miatt kívül maradnak a büntetőjogon, bár hozzájárulnak a társadalmi harmónia biztosításához; ezek azok, amelyeket pusztán diffúz büntetések védenek. De ugyanez a helyzet a jog más részeivel is. Nincs közöttük olyan, amelyet ne egészítenének ki az erkölcsök, mivel pedig nincs ok feltételezni, hogy a jog és az erkölcs viszonya nem ugyanaz ezekben a különböző szférákban, ez a kizárás nem veszélyezteti összehasonlításunk eredményeit. (...)

(...) Ha a restitutív jogból kihagyjuk azokat a szabályokat, amelyekről most beszéltünk (a negatív dologi jog, pl. tulajdonjog szabályait - a szerk.), a megmaradók nem kevésbé határozott rendszert alkotnak; ennek része a családjog, a szerződésjog, a kereskedelmi jog, az eljárásjog, az igazgatási és alkotmányjog. Az ezekben szabályozott viszonyok természete egészen más, mint az előbbieké; pozitív együttműködést fejeznek ki, amely lényegében a munkamegosztásból következik.

A családjog kérdései a következő két típusba sorolhatók:

1. Ki viseli a különböző családi funkciókat? Ki házastárs, ki apa, ki törvényes gyermek, ki gyám stb.?
2. Mi e funkciók és kapcsolataik szabályos típusa?

Az első kérdésre azok a rendelkezések válaszolnak, amelyek meghatározzák a házassági szerződéshez megkövetelt tulajdonságokat és feltételeket, a házasság érvényességéhez szükséges formalitásokat, a törvényes, természetes és adoptált leszármazás feltételeit, a gyám kiválasztásának módját stb.

A második kérdést ezzel szemben azok a fejezetek oldják meg, amelyek a házastársaik jogairól és kötelességeiről, válás, a házasság érvénytelenítése, a személyek és javak elkülönítése esetén létrejövő viszonyaikról, az atyai hatalomról, az adoptálás következményeiről, a gyám működéséről és a gyámmal való viszonyairól, a családi tanácsnak az egyikkel és a másikkal szembeni szerepéről, a rokonoknak a gyámság alá helyezésben és a jogi tanácsban játszott szerepéről szólnak.

A polgári jog e része tehát azt határozza meg, hogyan oszlanak meg a különböző családi funkciók, és milyenek kölcsönös viszonyaik; vagyis azt a sajátos szolidaritást fejezi ki, amely a család tagjait a családi munkamegosztás következtében egyesíti. Igaz, hogy nem nagyon szokták ebből a szempontból tekinteni a családot; többnyire azt hiszik, hogy a kohéziót kizárólag az érzelmek és a hitek közössége adja. Valóban annyi közös dolog van a család tagjai között, hogy a rájuk jutó feladatok sajátos jellege könnyen elkerüli a figyelmünket. Ezért mondta A. Comte, hogy a családi egység teljesen kizárja a „bármiféle cél érdekében történő közvetlen és folytonos együttműködés gondolatát.”⁹ A család jogi szervezete azonban, amelynek lényegi vonásait röviden felidéztük, bizonyítja e funkcionális különbségek meglétét és fontosságát. A család története valójában kezdettől fogva szakadatlan differenciálódási folyamat, melynek során az először osztatlan és egymásba fonódó funkciók lassanként elkülönültek, önállóvá váltak, szétoszlottak a különböző rokonok között a nem, az életkor, a függőségi viszonyok szerint, úgyhogy mindegyiküket a családi társadalom funkcionáriusává tették. Ez a családi munkamegosztás távolról sem esetleges és másodlagos jelenség, éppen ellenkezőleg, ez uralja a család egész fejlődését.

Nem kevésbé hangsúlyos a munkamegosztás kapcsolata a szerződési joggal sem.

A szerződés *par excellence* az együttműködés jogi kifejezése. Igaz, vannak úgynevezett ellenszolgáltatás nélküli szerződések is, amelyek csak az egyik felet kötik. Ha feltétel nélkül adományozok valamit valakinek, ha ellenszolgáltatás nélkül vállalom egy letétet vagy egy megbízást, ebből meghatározott és pontos kötelezettségek hárulnak rám. Nincs azonban igazi együttműködés a szerződő felek között, mivel csak az egyik félnek vannak terhei. Mindazonáltal nem hiányzik a jelenségből a kooperáció, csak éppen önkéntes vagy egyoldalú. Mi például az adományozás, ha nem kölcsönös kötelezettség nélküli csere? A szerződések e fajtái tehát csak az igazi kooperatív szerződések változatai.

Egyébként ezek nagyon ritkák, mivel a jótékony cselekedetek csak kivételesen esnek jogi szabályozás alá. A többi szerződés, és ez a túlnyomó többség, kétoldalú kötelezettséget hoz létre. Ezek vagy kölcsönös kötelezettségek vagy már folyósított kölcsönök. Az egyik fél kötelezettsége vagy egy másik fél kötelezettségéből ered, vagy a másik által már teljesített szolgálatból. Márpedig ilyen kölcsönösség csak ott lehetséges, ahol kooperáció van, ez pedig nincs munkamegosztás nélkül. Együttműködni annyi, mint megosztani egy közös feladatot. Ha ez minőségileg hasonló, de egymásra utalt feladatokra oszlik, akkor egyszerű vagy első fokú munkamegosztásról van szó. Ha különböző természetűekre, akkor összetett munkamegosztásról, más szóval specializációról beszélünk. (...)

Összefoglalva: azok a viszonyok, amelyeket a restitutív szankciókkal rendelkező együttműködési jog szabályoz és az a szolidaritás, amely bennünk kifejeződik, a társadalmi munkamegosztásból ered. Egyébként érthető, hogy a kooperatív viszonyoknak általában nincsenek más szankcióik. A speciális feladatok természetéhez tartozik, hogy kicsúsznak a kollektív tudat hatása alól; mivel annak, hogy egy dolog közös érzelmek tárgya legyen, első feltétele, hogy maga a dolog közös legyen, vagyis minden tudatban jelen legyen és minden tudat ugyanabból a szempontból foghassa fel. Kétségtelen, hogy amíg a funkciók valamennyire általánosak, mindenki érezhet valamit velük kapcsolatban; de minél inkább specializálódnak, annál inkább csökken azoknak a száma, akiknek mindegyikről képük van, s következésképpen annál inkább túlmennek a közös tudaton. Az őket meghatározó szabályok tehát nem rendelkezhetnek azzal a magasabbrendű erővel, azzal a transzcendens hatalommal, amely megsértése esetén engesztelést igényel. Éppúgy a közvéleményből származik a hatalmuk, mint a büntető szabályoké, de a társadalom szűkebb részeire korlátozódó közvéleményből.

Mi több, e szabályok még azokban a speciális körökben sem nagyon élénk érzések megfelelői, amelyekben érvényesek és jelen vannak a lelkekben, sőt leggyakrabban semmiféle emocionális állapot nincs mögöttük. Mivel azt rögzítik, hogyan kell a különböző funkcióknak a körülmények sokféle kombinációjában együttműködniük, tárgyuk nincs mindig jelen az egyes emberek tudatában. Az embernek nem kell mindig gyámságot vagy gondnokságot teljesítenie, hitelezői vagy vásárlói stb. jogait gyakorolnia, különösen nem éppen ilyen vagy olyan körülmények között. Márpedig a tudatállapotok csak akkor erősek, ha állandóak. E szabályok megsértése tehát nem érinti sem a társadalom közös lelkét, sőt általában még e sajátos csoportokét sem, következésképpen csak nagyon mérsékelt reakciót tud kiváltani. Csak annyit igénylünk, hogy a funkciók

⁹Cours de philosophie positive, IV. 419. old.

szabályszerűen együttműködjenek; ezt a szabályszerűséget tehát - ha megtörik - elegendő helyreállítani. Ezzel természetesen nem azt mondjuk, hogy a munkamegosztás fejlődése nem tükröződhet a büntetőjogban. Tudjuk már, hogy vannak olyan közigazgatási és kormányfunkciók, amelyeknek egyes viszonyait a büntetőjog szabályozza a közös tudat szervének és a vele kapcsolatos dolgoknak sajátos természete miatt. Más esetekben pedig az egyes társadalmi funkciókat egyesítő szolidaritási kötelékek megtörése elég általános visszatetszést okozhat ahhoz, hogy büntető reakciót váltson ki. De az ilyen visszahatások, a más mondott okból, kivételesek.

Végso soron ez a jog a társadalomban hasonló szerepet játszik, mint az organizmusban az idegrendszer. Az utóbbi feladata a test különböző funkcióit úgy összehangolni, hogy harmonikusan együttműködjenek: így teljesen természetes kifejezése annak, hogy mekkora koncentrátságot ért el az organizmus a fiziológiai munkamegosztás révén. Az állatvilág fejlődésének különböző lépcsőin e koncentráció fokát lemérhetjük az idegrendszer fejlettségén. Ez azt jelenti, hogy a restitutív szankciókkal rendelkező kooperatív jog fejlődése alapján éppígy lemérhetjük azt, hogy milyen koncentrációs fokot ért el a társadalom a munkamegosztás révén. Könnyű belátni, micsoda szolgálatot tehet nekünk ez a kritérium.

Mivel a negatív szolidaritás önmagában semmiféle integrációt nem hoz létre és egyébként sincs semmi sajátossága, az alábbiakban csupán a pozitív szolidaritás két fajtájával foglalkozunk, melyek a következőkben különböznek egymástól:

1. Az első közvetlenül kapcsolja az egyént a társadalomhoz, minden közvetítő nélkül. A másodikban az egyén függ a társadalomtól, mivel függ annak alkotó részeitől.
2. A két esetben nem ugyanabból a szempontból tekintjük a társadalmat. Az első esetben a csoport összes tagjában közös hiedelmek és érzések többé-kevésbé szervezett összességét, a kollektív típust nevezzük így. Ezzel szemben a második esetben a társadalomban, amellyel szolidarisak vagyunk, különböző speciális funkciók rendszere, amelyet meghatározott viszonyok egyesítenek. A kettő egyébként egy: ugyanannak a valóságnak a két oldala, de ettől még ugyanúgy meg kell különböztetni őket.
3. Ebből a második különbségből még egy következik, amellyel a szolidaritás e két fajtáját jellemezhetjük és megnevezhetjük.

Az első csak annyiban lehet erős, amennyiben a társadalom minden tagjában közös eszmék és hajlamok száma és intenzitása meghaladja azokét, amelyek mindegyikükhöz személyenként tartoznak. A szolidaritás első fajtájának annál nagyobb az energiája, minél nagyobb az előbbi többlet. Csakhogy, személyiséggé az tesz bennünket, ami bennünk sajátos és jellemző, ami másoktól megkülönböztet. Ez a szolidaritás tehát csak a személyiséggel fordított arányban növekedhet. Mondottuk már, hogy mindegyikünk tudata kettős: tudatunk egyik része közös csoportunk egészének tudatával, s következésképpen ez nem mi magunk vagyunk, hanem a bennünk élő és ható társadalom: a másik ezzel szemben csak minket jelent, azt fejezi ki, ami bennünk személyes és elkülönülő, ami egyénné tesz bennünket.¹⁰ A hasonlóságból származó szolidaritás akkor éri el a *maximumát*, amikor a kollektív tudat egész tudatunkat pontosan fedi és minden ponton egybevágh vele: de ebben a pillanatban egyéniségünk értéke nulla. Egyéniségünk csak akkor születhet meg, ha a közösség kisebb helyet foglal el bennünk. Két ellentétes erő működik itt, egy centripetális és egy centrifugális erő, amely nem növekedhet egyidejűleg. Nem tudjuk egyidejűleg két ennyire ellentétes irányba fejleszteni magunkat. Ha erős hajlamunk van rá, hogy magunktól gondolkodjunk és cselekedjünk, akkor nem lehetünk erősen hajlamosak arra, hogy úgy gondolkodjunk és cselekedjünk, mint a többiek. Ha az eszmény az, hogy saját személyes arculatot alakítsunk ki, akkor lehetetlen az, hogy hasonlítsunk az összességhez. Sőt abban a pillanatban, mihelyt az utóbbi szolidaritás működik, személyiségünk - mondhatni: per definitionem - szétfoszlik, mivel többé nem saját magunk vagyunk, hanem a kollektív lény.

Ha csak ezen az egy módon lennének koherensek a társadalom molekulái, akkor csak úgy tudnánk együtt mozogni, ha nem lenne saját mozgásunk, ahogyan ezt szervezetlen testek molekuláinál látjuk. Ezért ajánljuk azt, hogy nevezzük ezt a szolidaritást mechanikusnak. Ez nem azt jelenti, hogy mechanikai úton és mesterségesen jön létre. Csakis annak a kohézióknak az analógiájára hívjuk így, amely az élettelen testeket egyesíti, azzal szemben, amely az élőket. Végleg igazolja ezt az elnevezést az, hogy a kötelék, amely ily módon kapcsolja az egyént a társadalomhoz, teljesen analóg azzal, amely a dolgokat a személyhez köti. Az egyéni tudat ebből a szempontból egyszerűen a kollektív típus függvénye, és követi annak minden mozgását, ahogyan a birtokolt dolog követi azt, amit a tulajdonosa előír neki. Azokban a társadalmakban,

¹⁰E kétféle tudat azonban térben nem különül el bennünk, hanem mindenfelől áthatja egymást.

amelyekben ez a szolidaritás nagyon fejlett, az egyén - mint később látni fogjuk - nem önmagáé, hanem a szó szoros értelmében tárgy, amellyel a társadalom rendelkezik. Ezekben a társadalomtípusokban a személyi jogokat sem különböztetik még meg a dologi jogoktól.

Egészen másképp áll a dolog azzal a szolidaritással, amelyet a munkamegosztás hoz létre. Míg az előbbi azt feltételezi, hogy az egyének hasonlítsanak egymásra, ez azt, hogy különbözzenek egymástól. Az első csak úgy lehetséges, ha az egyén személyisége feloldódik a kollektív személyiségben, a második csak úgy, ha mindenkinek van saját hatóköre, s következésképpen személyisége. Az szükséges tehát, hogy az egyéni tudat egy részét ne fedje le a kollektív tudat, mivel csak így jöhetnek létre azok a funkciók, amelyeket nem szabályozhat a kollektív tudat. Ráadásul minél nagyobb ez a terület, annál erősebb az a kohézió, amely a szóban forgó szolidaritásból ered. Valóban, egyrészt mindenki annál szorosabban függ a társadalomtól, minél mélyebb, minél specializáltabb. Kétségtelen, hogy bármennyire körülírt is ez a tevékenység, sohasem teljesen eredeti, hiszen még foglalkozásunk gyakorlásában is szokásához, technikákhoz igazodunk, amelyek egész szakmai testületükben közösek. De az iga, amelyet viselünk, még ebben az esetben is kevésbé súlyos, és sokkal nagyobb teret hagy szabad kezdeményezésünknek, mint amikor a társadalom teljes súlya ránk nehezu. Itt tehát az egész egyénisége egyidejűleg nő a részekével; a társadalom jobban képes egységként mozogni, ugyanakkor minden egyes elemének is több saját mozgása van. Ez a szolidaritás ahhoz hasonlít, amelyet a felsőbbrendű állatokban láthatunk. Ott minden egyes szervnek megvan a saját arculata, a saját önállósága, a szervezet egysége mégis annál nagyobb, minél határozottabban egyénítettek a részei. Emiatt az analógia miatt javasoljuk, hogy a munkamegosztásnak köszönhető szolidaritást nevezzük organikusnak.

Ugyanakkor ez a fejezet és az előző megadja nekünk az eszközöket ahhoz, hogy kiszámítsuk, mekkora e két társadalmi kötelék része külön-külön a közös eredmény egészében, amelynek létrehozásában a maguk különböző módján együttműködnek. Tudjuk, hogy milyen külső formák fejezik ki e kétféle szolidaritást, azaz tudjuk, hogy a jogszabályok melyik része felel meg az egyiknek és melyik a másiknak. Következésképpen ahhoz, hogy megtudjuk, mekkora a viszonylagos súlyuk egy adott társadalomtípusban, elegendő összehasonlítani az őket kifejező kétfajta jog viszonylagos terjedelmét, hiszen a jog mindig úgy változik, ahogyan a társadalmi viszonyok, amelyeket szabályoz.

A TERMÉSZETELLENES FORMÁK¹

Durkheim, Émile

Az anomikus munkamegosztás

Mindeddig normális formájában tanulmányoztuk a munkamegosztást, de mint minden társadalmi ténynek - vagy általánosabban: minden biológiai ténynek -, ennek is vannak patológikus formái, amelyeket elemezni kell. Noha normális esetben a munkamegosztás társadalmi szolidaritást hoz létre, néha előfordul, hogy egészen más, sőt ellentétes eredményre vezet. Fontos, hogy megkeressük, mi téríti így el természetes irányától, mert amíg nem állapítjuk meg, hogy ezek kivételes esetek, addig felmerülhet a gyanú, hogy a munkamegosztás logikus következményei. A deviáns formák tanulmányozása egyébként lehetővé teszi majd, hogy jobban meghatározzuk a normális állapot feltételeit. Ha megismerjük, hogy milyen feltételek között nem váltja ki a munkamegosztás a szolidaritást, jobban fogjuk tudni, mi kell ahhoz, hogy kifejtse a hatását. A patológia - csakúgy, mint másutt - itt is értékes segítőtársa a fiziológiának.

Hajlamosak lehetnénk a munkamegosztás szabálytalan formái közé sorolni a bűnözést és más káros foglalkozásokat. Ezek egyenesen a szolidaritás negációi, mégis megannyi speciális tevékenység alkotja őket. De - hogy pontosak legyünk - itt nincs munkamegosztás, csak egyszerű és tiszta differenciálódás - e két terminust nem szabad összekeverni. Így növeli a rák és tuberkulózis is az organikus szövetek változatosságát, anélkül, hogy a biológiai funkciók újabb specializálódását látnánk bennük.² Ezekben az esetekben nem egy közös funkciót osztanak meg, hanem egy organizmuson belül - amely akár egyedi, akár társadalmi lehet - kialakul egy másik, amely az előző terhére igyekszik megélni. Funkciókról egyáltalán nincs szó, mert az előző terhére igyekszik megélni. Funkcióról egyáltalán nincs szó, mert egy cselekvésmód csak akkor érdemli meg ezt a nevet, ha együttműködik más cselekvésmódokkal az általános élet fenntartásában. Ez a kérdés tehát nem tartozik kutatásunk keretébe.

A vizsgált jelenség rendkívüli formáinak három típusára térünk ki. Nem azért, mert nem lehet belőlük több, hanem azért, mert azok a legáltalánosabbak és a legsúlyosabbak, amelyekről beszélni fogunk.

I.

Az első ilyen eset: az ipari vagy kereskedelmi válságok és a csődök. Ezek részleges szakadások az organikus szolidaritásban, és arról tanúskodnak, hogy az organizmus egyes pontjain egyes társadalmi funkciók nem illeszkednek egymáshoz. Márpedig, ahogyan a munka egyre jobban megoszlik, ezek a jelenségek egyre gyakoribbnak tűnnek, legalábbis bizonyos esetekben. 1845 és 1869 között a csődök száma 70 %-kal emelkedett. Ezt nem tulajdoníthatjuk a gazdasági élet növekedésének, mert a vállalatok sokkal inkább koncentráálódtak, mintsem sokasodtak volna.

Másik, még kirívóbb példája ugyanennek a jelenségnek: a munka és a tőke antagonizmusa. Minél jobban specializálódnak az ipari funkciók, annál élesebb a harc: korántsem a szolidaritás növekszik. A középkorban a munkás mindenütt a mestere mellett élt, osztozva annak munkájában „ugyanabban a boltban, ugyanannál a munkapadnál”.³ Mindketten ugyanannak a testületnek a tagjai és ugyanolyan az életmódjuk. Csaknem egyenlőek voltak: aki befejezte az inaskodást, az a maga lábára állhatott - legalábbis sok mesterségben -, ha volt neki miből.”⁴ Az összeütközések egészen kivételesek voltak. A XV. századtól a dolgok kezdtek megváltozni. „A szakmai testület már nem közös menedék, hanem kizárólag a mestereké, akik maguk döntenek benne mindenről... Ettől kezdve mély szakadék keletkezik mesterek és segédek között. A segédek úgyszólván külön rendet alkottak: megvoltak a maguk szokásai, szabályai, független társaságai.”⁵ Mihelyt ez a szétválás

¹Részletek a szerző *A társadalmi munkamegosztásról*[3] című művéből. Budapest, 1986. 171-175., 179-194. és 202-204. old. (Fordította: Csákó Mihály A fordítást ellenőrizte: Bertalan László.)

²Spencer úr nem teszi meg ezt a megkülönböztetést. Úgy tűnik hogy számára a két terminus szinonim A bomlasztó differenciálódás (a rák, a mikróba, a bűnöző) azonban más, mint az, amelyik koncentrálja az életerőket (munkamegosztás).

³Levasseur: *Les classes ouvrières in France jusqu'à la Révolution*, 311., 315. o.

⁴Uo. I. 496. o.

⁵Uo.

létrejött, az összeütközések megszorodtak. „Ha a segédek úgy gondolták, hogy panaszra van okuk, azonnal sztrájkba léptek vagy tilalommal sújtottak egy várost, egy mestert, és mindenki köteles volt engedelmeskedni a döntésnek... „A társulás ereje adta meg a munkásoknak az eszközt ahhoz, hogy egyenlő fegyverekkel harcolhassanak mestereik ellen.”⁶ De a dolgok akkor még távolról sem mentek odáig, mint ma. „A segédek föllázadtak, hogy több bért kapjanak, vagy hogy változtassanak a munkafeltételeken, de nem tartották a mestert örök ellenségnek, akinek csak kényszerből engedelmeskednek. Azt akarták, hogy egy bizonyos ponton engedjen, és erre nem sajnálták az erőt, de a harc nem volt örök, a műhelyekben két-két ellenséges faj élt, a mai szocialista tanok még ismeretlenek voltak.”⁷ Végül, a XVII. században kezdődik a munkásosztályok történetének harmadik szakasza: a nagyipar születése. A munkás még teljesebben elválik a tulajdonostól (patron). „A munkás mintegy be van sorozva. Mindenkinél megvan a maga funkciója, és a munkamegosztás rendszere némileg előrehalad. A Van Robais manufaktúrában, amely 1692 munkást foglalkoztatott, külön műhelyük volt a kocsikészítőknek, a szövőműhelyekben pedig többféle munkás dolgozott, akinek a munkája teljesen különbözött egymástól.”⁸ Miközben a specializálódás növekszik, a lázadások gyakoribbak lesznek. „A legcsekélyebb elégedetlenség elegendő volt, hogy tilalmat mondjanak ki egy cégre és megtorlást minden segédre, aki nem tartaná be a közösség határozatát.”⁹ Közismert, hogy a harc azóta csak egyre hevesebbé vált.

Igaz, a következő fejezetben látni fogjuk: a társadalmi viszonyok e feszültsége részben annak köszönhető, hogy a munkásosztályok nem akarják igazán elfogadni helyzetüket, hanem nagyon gyakran csak kénytelenségből és kényszer hatására fogadják el, mivel nincs módjuk helyzetükön változtatni. Ez a kényszer azonban egymagában nem tudja megmagyarázni a jelenséget. A kényszerűség általában mindenkire ugyanúgy ránehezedik, akinek nincs vagyona, a szóban forgó állandó ellenségeskedés azonban mégis csak az ipar világára jellemző. Azután meg, az ipari világon belül a kényszer minden dolgozó esetében egyformán, megkülönböztetés nélkül érvényesül. Ám a kisiparban, ahol a munka kevésbé megosztott, viszonylagos harmónia van a tulajdonos és a munkás között, csak a nagyiparban akut a szakadás. Ez azt jelenti, hogy részben más októl függ.

Gyakran jelezték, hogy a tudományok története szintén a vizsgált jelenség példája. A tudományt a legutóbbi időkig csaknem teljes egészében művelhette egyetlen elme, mivel nem volt nagyon megosztva. Élénken élt a tudományok egységének érzése is. A tudomány nem állt olyan sok vagy olyan sokféle igazságból, hogy ne lehetett volna könnyen átlátni a kapcsolatot, amely egyetlen rendszerré egyesítette őket. A módszerek, maguk is nagyon általánosak lévén, kevésbé különböztek egymástól: észre lehetett venni a közös törzset, amelyből kihajtottak. De amilyen mértékben a specializáció behatol a tudományos munkába, minden egyes tudós egyre jobban bezárkózik nemcsak egy különös tudományba, de egy sajátos témakörbe. Már A. Comte arról panaszkodott, hogy a korabeli tudományos világban „nagyon kevés olyan szellem van, akinek akár egyetlen tudományról is átfogó képe lenne, pedig még az is csak egy része a nagy egésznek. A többség - mondja Comte - már teljesen egy meghatározott tudomány valamely többé-kevésbé terjedelmes részének kizárólagos vizsgálatára korlátozza magát, és nem sokat törődik azzal, hogy milyen összefüggésben vannak e különös munkák a pozitív ismeretek általános rendszerével.”¹⁰ Így azonban a tudomány, kapcsolat nélküli részkutatások sokaságára aprózódva, nem alkot többé összetartó (solidaire) egészet. Az egység és az együttműködés hiányát legjobban talán az a nagyon elterjedt elmélet szemlélteti, amely szerint minden egyes tudománynak abszolút értéke van, a tudósnak pedig speciális kutatásokkal kell foglalkoznia és nem kell azzal törődnie, hogy mire valók ezek és tartanak-e valamerre. „A szellemi munka e megosztása miatt - mondja Schaeffler úr - komolyan attól kell félnünk, hogy ez az új alexandrinizmus ismét minden tudomány pusztulásához vezet.”¹¹ (...)

II.

(...) Bár Comte felismerte, hogy a munkamegosztás szolidaritás forrása, nem vette észre, hogy ez a szolidaritás sui generis és lassanként fölváltja azt, amely a társadalmi hasonlóságokból született. Ezért miután észrevette, hogy e hasonlóságok mindenütt nagyon elhalványulnak, ahol a funkciók nagyon specializálódtak, ebben az elhalványulásban beteges tünetet látott, amely a specializáció túlhajtásából ered, és fenyegeti a társadalmi kohéziót. Ezzel magyarázta az összehangolatlanságnak azokat a tényeit, amelyek néha együtt járnak a munkamegosztás fejlődésével. Mivel azonban

⁶Uo. 1. 504. o.

⁷Hubert Valleroux: *Les corporation darts et de métiers*, 49. o.

⁸Levasseur, H. 315. o.

⁹Uo. 319. o.

¹⁰*Cours de philosophie positive*, I. 27. o.

¹¹*Bau und Leben des sozialen Körpers*, IV. 113. o.

megállapítottuk, hogy a kollektív tudat gyengülése normális jelenség, nem tekinthetjük a most vizsgált abnormális jelenségek okának. Ha egyes esetekben az organikus szolidaritás nem olyan, amilyennek lennie kellene, ez bizonyára nem azért; van, mert a mechanikus szolidaritás teret vesztett, hanem azért, mert saját létfeltét-, elei nem mind valósultak meg.

Tudjuk, hogy mindenütt, ahol az organikus szolidaritás megfigyelhető, ugyanakkor eléggé fejlett szabályozás határozza meg a funkciók kölcsönös viszonyait. Az organikus szolidaritás létezéséhez nem elegendő egy olyan szervekből álló rendszer, amelyeknek szükségük van egymásra és általánosan átérzik szolidaritásukat, hanem azt a módot is előre meg kell határozni, ahogyan együtt kell működniük - ha nem is minden helyzetre, de legalább a leggyakoribb körülményekre nézve. Másképpen e szerveknek minden pillanatban újra harcolniuk kellene, hogy egyensúlyra jussanak, mert az egyensúly feltételeit csak tapogatózva lehet megtalálni, s ennek során mindenki legalább annyira ellenfélnek tekintené a másikat, mint amennyire segítőnek. E konfliktusok tehát szakadatlanul kiújulnának, következésképpen a szolidaritás legfőbb virtuális lenne, és a kölcsönös kötelezettségeket minden egyedi esetben teljes egészükben újra kellene tárgyalni. Azt mondhatják erre, hogy vannak szerződések. De először is, nem minden társadalmi viszony öltheti ezt a jogi formát. Tudjuk egyébként, hogy a szerződés nem létezik önmagában, hanem feltételez egy szabályozást, amely éppolyan kiterjedt és bonyolult, mint a szerződéses élet maga. Továbbá az ilyen eredetű kötelek mindig rövid élettartamúak. A szerződés csak törékeny fegyverszünet, csak egy időre függeszti fel az ellenségeskedést. Kétségtelen, hogy bármilyen pontos is egy szabályozás, mindig sok huzakodásnak hagy teret. De nem szükséges és nem is lehetséges, hogy a társadalmi élet mentes legyen a harcoktól. A szolidaritás szerepe nem az, hogy megszüntesse a konkurenciát, hanem hogy mérsékelje.

Egyébként, normális helyzetben ezek a szabályozók maguktól kinőnek a munkamegosztásból, mintegy folyamányai ennek. Ha a munkamegosztás csak egyénekre vonatkozna, akik csak néhány pillanatra lépnek kapcsolatba, hogy személyes szolgáltatásokat cseréljenek, akkor bizonyára nem szülhetne semmiféle szabályozó akciót. Csakhogy funkciókra vonatkozik, azaz meghatározott cselekvésmódokra, amelyek adott körülmények között ugyanúgy ismétlődnek, mivel a társadalmi élet általános és állandó feltételeitől függnék. Tehát a funkciók között kialakuló viszonyok szükségképpen az állandóság és a rendszeresség ugyanilyen fokára jutnak. Egymásrahatásuknak azok a módjai, amelyek jobban megfelelnek a dolgok természetének, gyakrabban ismétlődnek és megszokottá válnak, a szokások pedig megerősödve, viselkedési szabályokká alakulnak át. A múlt előre meghatározza a jövőt. Másképp szólva: a jogok és kötelek bizonyos kezdetei a gyakorlatban jönnek létre és végül kötelezővé válnak. Tehát nem a szabály hozza létre a kölcsönös függés állapotát, amelyben a szervek szolidárisak egymással, a szabály csak érzékletesen és határozottan kifejezi ezt az állapotot az adott helyzettől függően. Éppígy, az idegrendszer sem uralja az organizmus fejlődését, mint azt valaha hitték, hanem abból származik. Az idegszálak valószínűleg csupán a mozgáshullámok és a különböző szervek között váltott ingerületek útvonalai, pusztán csatornák, amelyeket az élet vájt ki magának mindig ugyanabban az irányban folyván, a ganglionok pedig egyszerűen ilyen vonalak metszéspontjai. Egyes moralisták azért vádolták a munkamegosztást azzal, hogy nem teremt igazi szolidaritást, mert nem ismerték fel ezt az oldalát. Csak egyedi cseréket, múlt és jövő nélküli pillanatnyi kombinációkat láttak benne, amelyekben az egyén magára hagyatott; nem vették észre a lassú megszilárdulást, a kötelek lassanként magától szövődő hálóját, mely tartóssá teszi az organikus szolidaritást.

A fent leírt esetekben azonban ilyen szabályozás sehol nem létezik, vagy nincs arányban a munkamegosztás fejlettségi fokával. Ma már nincsenek olyan szabályok, amelyek megkötnék a gazdasági vállalkozások számát, és a termelést egyetlen iparágban sem szabályozzák úgy, hogy pontosan a fogyasztás szintje legyen. Egyébként nem akarunk ebből semmilyen praktikus következtetést levonni; nem állítjuk, hogy korlátozó törvényekre lenne szükség; ehelyett nem kell e tény előnyeit és hátrányait mérlegelnünk. Annyi bizonyos, hogy a szabályozás hiánya megakadályozza a funkciók rendes összhangját. Igaz, a közgazdák kimutatják, hogy az összhang magától helyreáll, amikor kell: az árak emelkedésének vagy süllyedésének köszönhetően, ami a szükségleteknek megfelelően ösztönzi vagy lassítja a termelést. De mindenesetre csak az egyensúly megbomlása és hosszabb-rövidebb zavarok után áll helyre. Másrészt, ezek a zavarok természetesen annál gyakoribbak, minél specializáltabbak a funkciók, mert minél bonyolultabb egy szervezet, annál jobban érezhető egy kiterjedt szabályozás szükségessége.

A tőke és a munka viszonyai jogilag mindeddig éppígyen meghatározatlanok. A szolgálatok bérbevételére vonatkozó szerződés igen kis helyet foglal el törvénykönyveinkben, különösen ha arra gondolunk, hogy milyen változatos és bonyolult kapcsolatokat kell szabályoznia. Nem kell tovább bizonygatnunk ezt a hiányt, ma minden nép érzi és igyekszik felszámolni.¹²

¹²Ezt 1893-ban írtuk. Az iparjog azóta nagyobb teret nyert jogrendszerünkben. Ez azt bizonyítja, hogy nagy volt a hiány, és hogy be kellett tölteni.

A tudomány számára a módszer szabályai jelentik azt, amit a jog és az erkölcs szabályai a magatartás számára: irányítják a tudós gondolkodást, ahogyan amazok az emberek cselekedeteit kormányozzák. Ám ha minden tudománynak saját módszere van, akkor a rendje teljesen belső: az azonos tudományt művelők eljárásait hangolja össze, nem pedig külső kapcsolataikat. Alig van olyan tudományos szabály (disciplines), amely a különböző tudományok erőfeszítéseit közös célra összpontosítaná. Ez különösen az erkölcsi és társadalmi tudományokra sem látszanak annyira idegennek egymástól, mint azok. Am a jogász, a pszichológus, az antropológus, a közgazda, a statisztikus, a nyelvész, a történész úgy végzi kutatásait, mintha a tények általuk tanulmányozott rendjei megannyi független világot alkotnának. A valóságban azonban ezek mindenütt áthatják egymást, s következésképpen így kellene tenniük a megfelelő tudományoknak is. Innen származik tehát az az anarchia, amelyről nem minden túlzás nélkül azt állítják, hogy általában jellemző a tudományra, amely azonban főleg ezekben a tudományokban áll fenn. Ezek valóban elkülönült, együttműködést nem mutató részek halmazának látszanak. Nem ezért nincs egység ebben a halmazban, mert ezek a tudományok nem érzik eléggé, hogy hasonlóak, hanem azért, mert nem szervezettek.

Minden eddigi példánk ugyanannak a rendellenességnek a változata: mindegyik esetre igaz, hogy a munkamegosztás azért nem hozza létre a szolidaritást, mert a szervek kapcsolatai nem szabályozottak, hanem az *anómia* állapotában vannak.

De honnan ered ez az állapot?

Mivel a társadalmi viszonyok között spontán módon létrejövő viszonyok idővel egy sor szabályban öltönek határozott alakot, *a priori* kijelenthetjük, hogy ott, ahol a szolidáris szervek között a kapcsolat kielégítő és elég tartós, az *anómia* állapota lehetetlen. Ha egyszer a szervek érintkeznek egymással, minden körülmények között könnyen megtudják, hogy mit igényel tőlük a másik, s következésképpen állandóan erősen érzik kölcsönös függésüket. Mivel ugyanezen okból a cserék könnyen, s szabályszerűek lévén, gyakran végbemennek közöttük, így maguk szabályozzák magukat, és a rendszer lassanként megszilárdul. Végül, mivel minden fél megérzi a legkisebb reagálást is, ez a kialakuló szabályokra is rányomja bélyegét, azaz a szabályok részletekbe menően rögzítik az egyensúly feltételeit és rendelkeznek róluk. Ha ellenben valamely átláthatatlan közeg ékelődik a szervek közé, akkor csak meghatározott erősségű ingerek jutnak el egyiktől a másikig. A kapcsolatok ritkák, nem ismétlődnek elégszer ahhoz, hogy határozottakká válhassanak. Minden alkalommal újból próbálkozásokkal kell kezdeni. A mozgáshullámok útvonalai nem tudnak bejáródni, mert maguk a hullámok túlságosan időszakosak. Legfeljebb egy-két általános és homályos szabály tud létrejönni, mivel ilyen feltételek mellett csak a jelenségek legáltalánosabb körvonalai rögzülhetnek. Ugyanez a helyzet akkor is, ha az érintkezés - bár elegendő - túlságosan új keletű vagy még csak rövid ideje létezik.¹³

Ezeket a feltételeket általában maga a dolgok ereje megvalósítja. Hiszen egy funkció csak akkor oszthat meg egy organizmus két vagy több része között, ha ezek többé-kevésbé érintkeznek egymással. Mi több, mihelyt a munkát megosztották, e részek természetszerűen igyekeznek csökkenteni távolságukat, mivel szükségük van egymásra. Ezért van az, hogy minél magasabbra emelkedünk az állati létben, annál közelebb vannak egymáshoz a szervek, sőt - mint Spencer úr mondja - egymás üregeibe is behatolnak. Rendkívüli körülmények azonban eltérő eredményre vezethetnek.

Ez történik azokban az esetekben, amelyekkel most foglalkozunk. Amíg a szegmentált típus nagyon erős, addig nagyjából annyi gazdasági piac van, ahány szegmens, következésképpen mindegyik nagyon korlátozott. A termelők nagyon közel vannak a fogyasztókhoz, így könnyen megtudhatják, hogy mekkora igényt kell kielégíteniük. Az egyensúly tehát minden nehézség nélkül létrejön, és a termelés önmagát szabályozza. Ellenben amilyen mértékben kifejlődik a szervezett típus, a különböző szegmensek egyesülése nyomán a piacokból egyetlen egységes piac jön létre, amely nagyjából az egész társadalmat átfogja. Sőt, túl is megy rajta, és kezd egyetemessé válni, mivel a szegmenseket elválasztó falak leomlásával a népek közötti falak is alacsonyabbak lesznek. Ez azt eredményezi, hogy minden iparág az egész országban, sőt az egész világon szerteszét élő fogyasztók számára termel. Nincs tehát elég kapcsolata velük. Nemcsak szemmel nem tudja már átfogni a piacot, hanem gondolatban sem: már nem tudja elképzelni a határait, hiszen úgyszólván határtalan. Így azután a termelésnek nincs féke és mércéje, véletlenszerűen, tapogatózva halad, s ennek következtében elkerülhetetlenül hol az egyik, hol a másik irányban lépi túl a mértéket. Ebből erednek a válságok, amelyek periodikusan megzavarják a gazdasági funkciókat. Valószínűleg ugyanennek az oknak a következménye a korlátozott helyi válságok - a csődök - szaporodása is.

¹³Mindamellett létezik egy olyan eset, amelyben az érintkezés kielégítő és mégis anómia alakulhat ki: akkor, ha a szükséges szabályozás csak olyan átalakulások árán jöhetne létre, amelyekre a társadalmi struktúra képtelen. A társadalmak rugalmassága ugyanis nem végtelen: amikor eléri határát, még a szükséges változások sem lehetségesek többé.

Ahogy a piac kiterjed, megjelenik a nagyipar. Ez pedig átalakítja a tulajdonosok és a munkások viszonyait. A munkások szükségleteit megnöveli az idegrendszer erősebb kifáradása és a nagy agglomerációk terjedő hatása. Az emberi munkát a gépi munka váltja fel, a kis műhelyeket a manufaktúra. A munkást besorozzák, egész napra elszakítják a családjától, élete egyre távolabb van a munkáltatójától stb. Az ipari életnek ezek az új feltételei természetesen új szervezetet követelnek, de mivel a változások rendkívül gyorsan mentek végbe, az összeütköző érdekeknek még nem volt idejük kiegyensúlyozódni.¹⁴

Végül, az erkölcsi és társadalomtudományok említett állapotát az magyarázza, hogy ezek léptek be utoljára a pozitív tudományok körébe. A jelenségeknek ez az új köre alig száz éve nyílt meg a tudományos vizsgálódás előtt. A tudósok egyéni hajlamukat követve láttak neki - az egyik itt, a másik ott. E nagy területen szétszóródva mindmáig túlzottan távol vannak egymástól ahhoz, hogy érezzék az összes köteléket, amely egyesíti őket. De pusztán azáltal, hogy kutatásaikban egyre jobban eltávolodnak kiindulópontjuktól, végül szükségképpen találkoznak majd egymással, s következésképpen tudatára jutnak szolidaritásuknak. A tudomány egysége ily módon magától létrejön. Nem egy formula elvont egysége révén - egy formula egyébként is túl szegényes a dolgok sokaságához, melyet egybe akar fogni -, hanem egy szerves egész élő egysége révén. Ehhez nem szükséges, hogy egyetlen tudat át tudja tekinteni a tudomány teljes birodalmát - ez nem is lehetséges -, elegendő, ha minden művelője érzi, hogy ugyanazon a művön dolgozik.

Az eddigiek minden alapjától megfosztják az egyik legsúlyosabb vádat, amelyet a munkamegosztással szemben felhoztak. A munkamegosztást gyakran vádolják azzal, hogy az embert géppé alacsonyítja. Ha az ember nem tudja, mire jók azok a műveletek, amelyeket elvárnak tőle, ha nem látja a céljukat, akkor valóban csak rutinszerűen tudja ellátni őket. Minden nap ugyanazokat a mozdulatokat ismétli szabályossággal anélkül, hogy érdekelné vagy értené őket. Így az ember nem egy élő organizmus élő sejtje, mely kiterjed, összehúzódik, kibontakozik és átalakul a szükségleteknek és a körülményeknek megfelelően, amely szakadatlanul vibrál, érintkezik a szomszédos sejtekkel, amelyek hatnak rá, s amelyekre ő visszahat - nem, így az ember csak holt fogaskerék, melyet külső erő hoz mozgásba, s amely mindig ugyanúgy, ugyanabba az irányba forog. Természetesen akárhogy képzeljük is el az erkölcsi eszményt, nem maradhatunk közömbösek az emberi természet ilyen lealacsonyításával szemben. Ha az erkölcs célja az egyén tökéletesedése, akkor nem engedheti meg, hogy ennyire szétrombolják az egyént, ha pedig célja a társadalom, akkor nem hagyhatja kimeríteni a társadalmi élet forrásait. Hiszen a baj nemcsak a gazdasági funkciókat fenyegeti, hanem az összes társadalmi funkciót, bármilyen magasrendűek legyenek is ezek egyébként. „Ha gyakran joggal sajnálkoztak azon - mondja Comte -, hogy az anyagi világban a munkást egész életében kizárólag arra használják, hogy késnyeleket vagy gombostűfejeket gyártson, az egészséges filozófia nem kevésbé sajnálkozhat, hogy a szellemi világban az emberi agyat folytonosan és kizárólag néhány egyenlet megoldására és néhány rovar osztályozására használják: az erkölcsi hatás a két esetben, sajnos, nagyon hasonló.”¹⁵

Néha azt az orvosságot javasolják, hogy speciális technikai ismereteken kívül részesítsék a munkásokat általános oktatásban is. Ám, ha a munkamegosztás egy-két káros hatását ellensúlyozhatjuk is ezzel, meg nem előzhetjük őket. A munkamegosztás természete nem változik meg attól, ha a munkás érdeklődni tud a műalkotások, az irodalom stb. iránt, de ettől még továbbra is rossz, ha egész ellentétes, semhogy egyazon ember össze tudná békíteni és képes lenne egymás mellett élni őket! Ha valaki hozzászokik a széles távlatokhoz, az összképhez, a szép általánosságokhoz, többé nem hagyja magát türelmesen egy speciális feladat szűk határai közé szorítani. Ez az orvosság a specializációt nem ártalmatlanabbá, hanem elviselhetetlenné, s így többé-kevésbé lehetetlenné teszi.

Az ellentmondást az oldja föl, hogy a munkamegosztás - a fentiekkel ellentétben - nem szükségszerűen, természetéből fakadóan hozza létre e következményeket, hanem rendkívüli és természetellenes körülmények miatt. Nem kell az ellentétével mérsékelni ahhoz, hogy fejlődése ne legyen ilyen katasztrofálisan hatással az emberi tudatra: ehhez csak arra van szükség - s ez egyben elegendő is -, hogy önmaga legyen, hogy kívülről semmi ne torzítsa el a természetét. Hiszen normális esetben minden sajátos funkció működése megköveteli, hogy az egyén ne zárkozzon bele teljesen, hanem állandó kapcsolatban legyen a szomszédos funkciókkal, ismerje szükségleteiket, a bennük végbemenő változásokat stb. A munkamegosztás távolról sem azt feltételezi, hogy a dolgozó a maga feladata fölé görnyedjen, hanem azt, hogy ne veszítse szem elől a vele együttműködőket, hasson rájuk és viselje hatásait. Tehát nem gép az ember, mely olyan mozgásokat ismét, amelyeket nem irányíthat, hanem tudja, hogy valamilyen cél felé tart, és többé-kevésbé világosan látja a célt. Érzi, hogy szolgál valamit. Ehhez nem kell átfognia a társadalmi horizont széles területeit, csak annyit kell átlátnia, amennyiből

¹⁴Hadd emlékeztessünk azért arra, hogy ez az ellentét — amint a következő fejezetben látni fogjuk — nem teljes egészében a változások gyakoriságának köszönhető, hanem jórészt annak, hogy a harc külső feltételei még túl egyenlőtlenek. Ezt a tényezőt az idő nem befolyásolja.

¹⁵*Cours de philosophie positive*, IV. 430. o.

megérti: tevékenységének önmagán túli célja van. Ettől a pillanattól kezdve bármilyen speciális és egyhangú legyen is a tevékenysége, egy intelligens lény tevékenysége az, mivel értelme van, és ő tudja is. A közgazdák nem hagyták volna homályban a munkamegosztás e lényegi vonását, s következésképpen nem tették volna ki a meg nem érdemelt vádakkal, ha nem redukálták volna pusztán a termelőerők teljesítményét növelő eszközzé, ha látták volna, hogy mindenekelőtt szolidaritás forrása.

A kényszerű munkamegosztás

I.

Nem elég azonban, hogy legyenek szabályok, mert néha maguk a szabályok okozzák a bajt. Ez fordul elő az osztályharcokban. Az osztályok vagy kasztok intézménye a munkamegosztás egyik szervezete, mégpedig szigorúan szabályozott szervezete. Mégis gyakran ellentétek forrása. Az alsóbb osztályok, mivel elégedetlenek azzal a szereppel, amelyet a szokás vagy a törvény rájuk osztott, olyan funkciókra aspirálnak, amelyek tiltottak a számukra, és igyekeznek megfosztani tőlük azokat, akik gyakorolják. Ebből erednek azok a belháborúk, amelyek a munkamegosztás módjának köszönhetők.

Az organizmusban semmi hasonlót nem lehet megfigyelni. Kétségtelen, hogy válságos pillanatokban a különböző szövetek harcban állnak és egymás rovására táplálkoznak. De egy sejt vagy szerv soha nem igyekszik más szerepet kisajátítani, mint ami megilleti. Ennek az az oka, hogy minden anatómiai egység mechanikusan halad a célja felé. Felépítése, az organizmusban elfoglalt helye meghatározza a rendeltetését: feladata a természetéből következik. Előfordulhat, hogy rosszul tölti be funkcióját, de nem szerezheti meg egy másik szervét, hacsak nem adja föl amint nagyritkán a helyettesítés eseteiben előfordul. A társadalmakban nem ez a helyzet. Ott nagyobb az esetlegesség, nagyobb a távolság az egyén örökletes diszpozíciói és későbbi társadalmi funkciói között: a diszpozíciók nem vonják maguk után olyan közvetlen szükségszerűséggel a funkciókat. Így tér nyílik ugyan a próbálgatások és a megfontolások előtt, de egy sor olyan ok is közbeléphet, amely eltéríti az egyéni természetet normális irányától és patológikus állapotot eredményez. Mivel ez a szervezet hajlékonyabb, egyúttal törekenyebb is és könnyebben megváltoztatható. Kétségtelen, hogy nem vagyunk születésünktől egy sajátos foglalkozásra predesztinálva, de vannak vágyaink és képességeink, s ezek korlátozzák választásunkat. Ha nem vesszük őket figyelembe, ha mindennapi foglalkozásunk szakadatlanul sérti őket, akkor szenvedünk és azt keressük, hogyan vethetnénk véget szenvedéseinknek. Erre pedig nincs más mód, mint megváltoztatni a fennálló rendet és új rendet alkotni. Tehát ahhoz, hogy a munkamegosztás létrehozza a szolidaritást, nem elég, hogy mindenkinek meglegyen a maga feladata, az is szükséges, hogy ez a feladat megfeleljen neki.

Példánkban azonban ez a feltétel nem teljesül. Ha az osztályok vagy kasztok intézménye néha fájdalmas viszályt szül szolidaritás helyett, ez azért van, mert a társadalmi funkcióknak ez a megosztása, amelyen alapul, nem felel meg - vagy inkább már nem felel meg - a természetes eloszlásának. Mert bármit mondjanak is egyesek,¹⁶ az alsóbb osztályok nem pusztán az utánzás szelleme miatt törekszenek a magasabb osztályok életmódjának elérésére. Sőt, az utánzás egymagában semmit sem magyaráz meg, mert önmagán kívül mást is feltételez. Csak olyan lények között lehetséges, akik már hasonlítanak egymásra, és csak annyiban, amennyiben hasonlítanak, különböző fajok vagy fajták között nem jöhet létre. Az erkölcsi ragály olyan, mint a fizikai: csak olyan területeken terjed, ahol már hajlamot talál. A szükségletek csak akkor terjednek át egyik osztályról a másikra, ha eltűnnek vagy csökkennek azok a különbségek, amelyek a szóban forgó osztályokat eredetileg elválasztották. A szükségletek terjedéséhez az kell, hogy a társadalomban végbement változások következtében az egyik osztály képessé váljon azokra a funkciókra, amelyek korábban meghaladták a képességeit, a másik pedig ugyanakkor elveszítse eredeti felsőbbrendűségét. Amikor a plebejusok kezdték elvitatni a patríciusoktól a vallási és kormányzási funkciók dicsőségét, ezt nemcsak azért tették, hogy utánazzák őket, hanem azért is, mert intelligensebbek, gazdagabbak, nagyobb létszámúak lettek, s következésképpen ízlésük és vágyaik is átalakultak. E változások nyomán a társadalom egy egész régiójában megbomlott az összhang az egyének képességei és a rájuk rótt tevékenység között, és már csak a többé-kevésbé heves és többé-kevésbé közvetlen kényszer kötötte az egyéneket funkcióikhoz - következésképpen a szolidaritás csak tökéletlen és zavart lehetett.

¹⁶Tarde: *Lois de l'imitation*.

Ez tehát nem a munkamegosztás szükségszerű következménye. Csak egészen különleges körülmények között fordul elő, amikor a munkamegosztás külső kényszer eredménye. Egészen más a helyzet, amikor tisztán belső, spontán hatások révén áll elő, anélkül, hogy bármi megzavarná az egyének kezdeményezését. Ilyen feltételek mellett az egyének természete és a társadalmi funkcióik közötti összhang sem marad el, legalábbis általában. Mert ha semmi sem akadályozza vagy segíti illetéktelenül a feladatokon osztozó konkurensokat, akkor a tevékenységek mindegyik fajtájához azok jutnak hozzá, akik a legalkalmasabbak rá. A munka megosztásának módját ekkor egyedül a képességek különbözősége határozza meg. Az elosztás tehát a dolgok ereje folytán a képességek szerint történik, mert semmi ok sincs rá, hogy másképp történjék. Így magától megvalósul az összhang minden egyes egyén alkata és helyzete között. Azt mondhatják, hogy ez nem mindig elég az emberek elégedettségéhez, hogy vannak olyanok, akiknek a vágyaik mindig nagyobbak, mint a képességeik. Ez igaz, de ezek kivételes, mondhatni beteges esetek. Rendesen az ember boldogságát leli természetének megvalósításában, szükségletei arányosak eszközeivel. Éppen így, az organizmusban minden szerv csak annyi táplálékot igényel, amennyi tisztével arányos.

Tehát a kényszerű munkamegosztás a második természetellenes típus. Ne tévedjünk azonban a szó értelmét illetően. A szabályozásnak nem minden fajtája kényszerítő, hiszen a munkamegosztás - mint láttuk - éppenséggel nem lehet meg szabályozás nélkül. A funkciók ugyan megállapított szabályok szerint oszlanak meg, de eloszlásuk nem feltétlenül kényszer következménye. Ez még a kasztrendszerben is így van, amíg az a társadalom természetében gyökerezik. Ez az intézmény sem mindig és mindenütt önkényes. Ha rendszeresen és ellenállás nélkül működik egy társadalomban, ez azt jelenti, hogy legalább nagyjából kifejezi a szakmai képességek eloszlásának változhatatlan módját. Ezért bár a feladatokat bizonyos mértékig a törvény osztja el, minden szerv spontán módon ellátja a magáét. A kényszerítés csak akkor kezdődik, amikor a szabályozás, nem felelve meg többé a dolgok igazi természetének és következésképpen elveszítve erkölcsi bázisát, már csak az erőre támaszkodik.

Megfordítva azt mondhatnánk, hogy a munkamegosztás csak akkor hozza létre a szolidaritást, ha spontán, és csak annyira, amennyire az. De a spontaneitáson nem csupán minden nyílt és formális erőszak hiányát kell érteni, hanem azt, hogy semmi sincs, ami akár csak közvetve megakadályozhatná a mindenkiben benne rejlő társadalmi erő szabad kibontakozását. A spontaneitás nem csupán azt feltételezi, hogy az egyéneket nem sorolják erővel meghatározott funkcióba, hanem azt is, hogy semmi sem akadályozza meg őket abban, hogy azt a helyet foglalják el a társadalom keretében, amely megfelel képességeiknek. Egyszóval, a munka csak akkor oszlik meg spontán módon, ha a társadalom úgy épül fel, hogy a társadalmi egyenlőtlenségek pontosan a természeti egyenlőtlenségeket fejezik ki. Ehhez pedig az szükséges és elégséges, hogy ez utóbbiakat semmilyen külső ok ne fokozza és ne csökkentse. A tökéletes spontaneitás tehát csak egy másik tény következménye és más formája: ez a tény a harc külső feltételeinek abszolút egyenlősége. A spontaneitás nem az anarchia állapota, amely lehetővé tenné az embereknek, hogy szabadon kiéljék minden jó vagy rossz hajlamukat, hanem bölcs szervezet, amelyben minden társadalmi értéket - mivel egyik irányba sem torzítja el semmilyen töle idegen tényező - igazi értékén becsülnénk. Ellenünk vethetik, hogy még ilyen feltételek mellett is van harc s következésképpen győztes és legyőzött, és hogy az utóbbi mindig csak kényszerből fogja elfogadni a vereségét. Ez a kényszer azonban nem hasonlít a másikhöz, és csak nevében közös vele: az igazi kényszer az, ha a harc lehetetlen, ha az embert a pályára sem engedik lépni.

Igaz, hogy ez a tökéletes spontaneitás sehol sem valósul meg. Nincs olyan társadalom, amelyben ne keveredne más tényezőkkel. A kasztok intézménye ugyan a képességek természetes eloszlásának felel meg, de csak durván és megközelítően. Az öröklés sohasem működik olyan pontosan - még ott sem, ahol a legkedvezőbb feltételeket találja -, hogy a gyermekek tökéletes másai lennének a szüleiknek. Mindig vannak kivételek a szabály alól, következésképpen mindig vannak olyan esetek, amikor az egyén nincs összhangban a funkciókkal, amelyek neki jutottak. Ahogy a társadalom fejlődik, egyre több az ilyen eltérés, mígnem a túl szűkké vált keretek egyszer csak széttörnek. Amikor a kasztrendszer jogilag megszűnt, tovább élt a közerkölcshen: bizonyos előfeltételek fennmaradása folytán egyesek érdemeiktől független előnyöket élveztek, mások viszont hátrányokat voltak kénytelenek elszenvedni. Végül pedig, amikor úgyszólván nyoma sem marad a múlt ezen emlékeinek, a gazdaság öröklése egymaga is nagyon egyenlőtlené teszi a külső feltételeket, amelyek között a harc megkezdődik, mivel egyeseknek olyan előnyöket nyújt, amelyek nem feltétlenül felelnek meg személyes értéküknek. Még ma, a legműveltebb népeknél is vannak olyan pályák, amelyek a vagyontalanok előtt teljesen zárva vannak vagy nehezen hozzáférhetőek a számukra. Úgy tűnik tehát, hogy nem lenne jogunk normálisnak tekinteni a munkamegosztásnak azt a jellemzőjét, amely sohasem mutatkozik meg teljesen tisztán, ha másrészt nem vennénk észre, hogy minél magasabbra jutunk a társadalmak lépcsőjén, annál jobban eltűnik a szegmentált típus a szervezett típus mögött, és annál teljesebben kiegyenlítődnek ezek az egyenlőtlenségek is.

Az, hogy a kasztok a munkamegosztás létrejöttének pillanatától kezdve fokozatosan hanyatlanak, történelmi törvény, mivel a kasztok a politikai-familiáris szervezethez kötődnek, s így vele együtt szükségképpen visszafejlődnek. Az általuk keltett előítéletek sem élik túl őket korlátlanul, hanem lassanként kihunynak. A közfunkciók egyre jobban megnyílnak mindenki előtt, vagyoni feltétel nélkül. Végül még az az utolsó egyenlőtlenség is, hogy van, aki gazdagnak, van aki szegénynek születik, ha nem is tűnik el egészen, de legalább enyhül kissé. A társadalom, amennyire lehet, igyekszik csökkenteni: különböző eszközökkel támogatja azokat, akik túl hátrányos helyzetben vannak, és segíti őket kilábalni belőle. Ezzel azt tanúsítja, hogy kötelességének érzi szabad teret biztosítani minden érdemnek, és hogy igazságtalannak tartja a személyesen meg nem érdemelt hátrányt. De még jobban mutatja ezt a tendenciát az a ma oly elterjedt hit, hogy az állampolgárok egyenlősége az igazságosság elveivel összhangban - egyre nő. Egy ennyire általános érzés nem lehet pusztán illúzió, hanem ha zavaros is, de a valóság egyik oldalát kell kifejeznie. Másrészt, mivel a munkamegosztás haladása - éppen ellenkezőleg - az egyenlőtlenséget növeli, így a köztudat csak annak az egyenlőségnek a szükségességét hangsúlyozhatja, amelyről mi beszélünk, vagyis a harc külső feltételeinek egyenlőségét.

Egyébként könnyű megérteni, hogy mi teszi szükségessé ezt a kiegyenlítődést. Most láttuk, hogy minden külső egyenlőtlenség árt az organikus szolidaritásnak. Az alsóbbrendű társadalmakat, amelyekben a szolidaritást főleg a hiedelmek és érzések közössége szavatolja, ez nem nagyon zavarja. Bármilyen feszültek legyenek is a munkamegosztásból származó kötelek, ott ez nem fenyegeti a társadalmi kohéziót, mivel nem azok kapcsolják a legerősebben az egyént a társadalomhoz. A vágyaknak a társadalmi rend által okozott megghiúsulásából eredő kellemetlenség még azokat sem tudja a társadalmi rend ellen fordítani akiket sújt, ugyanis függetlenek ettől a rendtől - nem azért, mert benne találják meg a szakmai tevékenységük kifejtéséhez szükséges teret, hanem azért, mert egész belső életük hozzá kötődik, mert minden meggyőződésük feltételezi, mert szent a szemükben, mint az erkölcsi és vallási rend alapja. A múltó magánsérelmek nyilvánvalóan túl gyengék ahhoz, hogy megrendítsenek olyan tudatállapotokat, amelyek kollektív eredetüknél fogva rendkívüli erővel rendelkeznek. Egyébként is, ezek a sérelmek mulandók, mivel a szakmai élet még kevésbé fejlett. Mindezen okokból e sérelmeket csak gyengén érzik át. Fájdalom nélkül alkalmazkodtak tehát hozzájuk, sőt, nem csupán elviselhetőnek, de természetesnek is tartják ezeket az egyenlőségeket.

Mindennek éppen az ellenkezője áll elő, amikor az organikus szolidaritás válik uralkodóvá, mert akkor minden, ami azt gyengíti, létfontosságú részét érinti a társadalmi köteléknek. Először is, mivel ilyen feltételek mellett a speciális tevékenységek csaknem folyamatosan működnek, nem gátolhatók anélkül, hogy ez ne okozna minden pillanatban szenvedést. Továbbá, mivel a kollektív tudat gyengül, így a keletkező feszültségeket nem lehet olyan tökéletesen semlegesíteni. A közös érzések már nem olyan erősek, hogy mégis a csoportban tudják tartani az egyént. Könnyebben megjelennek a felforgató tendenciák, mivel már nincs meg a régi ellensúlyuk. A társadalmi szervezet - egyre inkább elveszítvén transzcendens jellegét, amely mintegy az emberi érdekek fölötti szférává emelte - már nem annyira ellenálló, de ugyanakkor inkább van kitéve heves támadásoknak. Teljesen emberi műként már nem tud annyira szembeszállni az emberi követelésekkel. Éppen akkor, amikor az ár a leghevesebb, megrendült a gát, amely visszatartotta: még nagyobb a veszély. Ezért elengedhetetlen a szervezett társadalmakban, hogy a munkamegosztás egyre jobban közeledjék a spontaneitásnak ahhoz az ideáljához, amelyet az imént definiáltunk. Ha a szervezett társadalmak arra törekednek és arra is kell törekedniük, hogy amennyire lehet eltöröljék a külső egyenlőtlenségeket, akkor ezt nemcsak azért teszik, mert a vállalkozás szép, hanem azért is, mert magát a létüket érinti a kérdés. Csak akkor tudnak fennmaradni, ha minden alkotó részük szolidáris, a részek szolidaritása pedig csak ezzel a feltétellel lehetséges. Az is előre látható, hogy ez a fajta igazságosság a szervezett típus fejlődésével egyre tökéletesebb lesz. Bármilyen jelentős előrelépések történtek is eddig ebben az irányban, valószínűleg csak halvány képet adnak arról, ami még ezután következik. (...)

Egy másik természetellenes forma

Még egy természetellenes formát kell leírnunk.

Kereskedelmi, ipari vagy más vállalatoknál gyakran úgy osztják el a funkciókat, hogy az egyéneknek nincs elég munkájuk. Nyilvánvaló, hogy ez az erők sajnálatos pazarlása - de nekünk nem a jelenség gazdasági oldalával kell foglalkoznunk. Minket egy másik tény érdekel, amely mindig együtt jár e pazarlással, mégpedig az, hogy a funkciók többé-kevésbé összehangolatlanok. Tudjuk, hogy ha egy hivatali apparátusban nincs minden alkalmazottnak elég dolga, akkor a műveletek rosszul illeszkednek egymáshoz, nem állnak össze egységes egésszé, egyszóval: a szolidaritás gyengül, megjelenik az inkoherencia és a rendetlenség. A késői római császárság udvarában a funkciók végtelenül specializálódtak, s ez mégis

valóságos anarchiához vezetett. Vannak tehát olyan esetek, ahol a nagyon kifejlett munkamegosztás nagyon tökéletlen integrációt eredményez. Miért van ez így? Hajlamosak lennénk azt válaszolni, hogy egy szabályozó szerv, az igazgatás hiányzik. Ez a magyarázat nem kielégítő, mert ez a betegség nagyon gyakran magának az irányító hatalomnak a műve. A bajt tehát nem lehet egyszerűen szabályozással megszüntetni, az kell, hogy a szabályozás egy meghatározott módon működjön. Azt is jól tudjuk hogyan. Egy intelligens és tapasztalt főnök első dolga az lesz, hogy megszünteti a fölösleges állásokat, és úgy osztja szét a munkát, hogy mindenki eléggé el legyen foglalva. Vagyis növeli minden egyes dolgozó funkcionális tevékenységét, a rend pedig spontán módon újjászülöttek, s a munka ugyanakkor gazdaságosabban lesz megszervezve. Hogyan történik ez? Ezt első pillantásra nehéz észrevenni. Hiszen végül is, ha minden egyes funkcionáriusnak jól meghatározott feladata van, és azt pontosan látja el, akkor feltétlenül szüksége lesz a szomszédos funkcionáriusokra, és lehetetlen, hogy ne érezze szolidárisnak magát velük. Mit számít, hogy teljes idejét és erejét lekötí-e?

Éppen, hogy sokat számít. Mert a szolidaritás általában nagyon szorosan függ a specializált részek funkcionális tevékenységétől. A két dolog együtt változik. Ahol a funkciók pangnak, ott hiába speciálisak, rosszul hangolódnak össze, és nem érzik át teljesen kölcsönös függésüket. (...)

A nagyipar birodalmában a vállalkozó jobban függ a munkásokról, ha azok tudnak együtt cselekedni, mivel a sztrájkok a termelés megállításával megakadályozzák, hogy a tőke fenntartsa magát. De a munkásnak is nehezebb a munkát szüneteltetni, mert munkájával együtt a szükségletei is megnöttek. Amikor ellenben a tevékenység kisebb, a szükségletek csak időnként jelentkeznek, és ugyanez áll a funkciókat egyesítő kapcsolatokra. Ezek csak időnként érzik szolidaritásukat, mely már pusztán ettől is lazul.

Ha tehát a funkció keretében végzett munka nemcsak hogy nem jelentős, de még csak nem is elégséges, akkor természetes, hogy maga a szolidaritás sem csak kevésbé tökéletes, hanem szinte teljesen hiányzik. Ez történik azokban a vállalatokban, ahol úgy vannak felosztva a feladatok, hogy minden dolgozó munkája kevesebb, mint amennyinek normálisan lennie kellene. A különböző funkciók ilyenkor nem eléggé folytonosak ahhoz; hogy pontosan tudjanak illeszkedni egymáshoz és mindig együtt haladjanak: ebből ered az inkohérenzia, amit tapasztalunk.

De ahhoz, hogy így osszák meg a munkát, rendkívüli körülmények kelljenek. A munkamegosztás rendszeren nem fejlődik úgy, hogy a funkcionális tevékenység ne nőjön vele együtt és ugyanolyan mértékben. Ugyanazok az okok készítetnek arra, hogy többet dolgozzunk, mint arra, hogy jobban specializálódjunk. Ha az egész társadalomban nő a konkurensok száma, akkor minden egyes szakmában nő: a harc élesebb lesz, s következképpen nagyobb erőfeszítés. kell a kitartáshoz. Emellett maga a munkamegosztás is aktívabbá és folytonosabbá teszi a funkciókat. A közgazdák már régen megmondták e jelenség okait. A legfelsőbbek ezek: 1. Amikor a munkát nem osztják meg, az embernek mindig félbe kell szakítania a tevékenységét, és az egyik foglalkozásról át kell térnie a másikra. A munkamegosztás ezt a holtidőt megtakarítja, Karl Marx kifejezésével: összehúzza a munkanap pórusait. 2. A funkcionális tevékenységet növeli a dolgozó ügyessége és tehetsége, amit a munkamegosztás fejleszt. Így egyre kevesebb időt töltenek tétovázással, próbálgatással. (...)

Egyébként ténylegesen megfigyelhető, hogy a munka annál folyamatosabb lesz, minél jobban megoszlik. Az állatok és a vademberek a legszeszélyesebben dolgoznak, pedig valamely közvetlen szükségletüket kell kielégíteniük. A tisztán földművelő és pásztortársadalmakban a rossz évszak idején csaknem teljesen felfüggesztik a munkát. Rómában a munka folytonosságát ünnepek és baljós napok sokasága szakította meg. A középkorban a munkaszünetek megsokszorozódtak. Ugyanakkor, ahogyan előrehaladunk, a munka állandó elfoglaltsággá, szokássá válik, sőt - ha a szokás eléggé megszilárdult - szükségletté. De az állandó foglalkozás és a megfelelő szükséglet nem jöhetett volna létre, ha a munka olyan rendszertelen és időszakos maradt volna, amilyen valaha volt.

Így eljutottunk oda, hogy felismerjünk egy újabb okot, amely a munkamegosztást társadalmi kohézió forrásává teszi. Nemcsak azzal teszi szolidárisá az egyéneket - mint eddig mondtuk -, hogy behatárolja tevékenységüket, hanem azzal is, hogy növeli. Pusztán azzal is növeli az organizmus egységét, hogy növeli az életét, legalábbis normális állapotban csak együtt idézi elő e két hatást.

A MUNKAMEGOSZTÁS DURKHEIM-FÉLE MAGYARÁZATÁRÓL^{1, 2}

Rueschemeyer, Dietrich

Émile Durkheim *De la division du travail social* c. művében egy oksági magyarázatot ajánlott a munkamegosztás évszázados előrehaladására és a társadalmi struktúra differenciálódására. Ez a magyarázat alapvetően hibás; valójában a probléma megértésében elmarad attól a szinttől, amelyig korábbi szerzők - beleértve Karl Marx *A tőke* c. művének idevágó részeit [lásd: Marx (1867) 1967, 12. fejezet[5]] - már eljutottak. A Durkheim által közel 90 évvel ezelőtt kifejtett érvelés kritikai áttekintése túlmutat a pusztán eszméletörténeti jelentőségen, mivel a művet klasszikus alkotásként tartjuk számon. Ez jórészt annak tulajdonítható, hogy a műben a szerző erőteljes kritikát gyakorol az utilitarista társadalomelmélet felett. Ez a kritika - hasonló támadásokkal és revíziókkal együttesen - alapozta meg a huszadik századi szociológia megkülönböztető perspektíváját.³

Durkheim munkamegosztásra vonatkozó fejtegetései - eltekintve azoktól a változatos szálaktól, amelyek e fejtegetéseket az utilitarista eszmék kritikájához fizik - csekélyebb elméleti jelentőséggel bírnak, és sokkal kevésbé lettek volna maradandóak a szóban forgó kritika nélkül. Mégis - tekintettel Durkheimnek a modern szociológia egyik megalapítójaként betöltött szerepére - egyesek azzal az igénnyel léptek fel, hogy magyarázatát a jelenkori „ecosystem” elmélet előfutáraként tartsák számon, és elemzésének jelentősebb érveit ez az elméleti tradíció magáévá is teszi (Schnore 1958)[8].

Durkheim magyarázata a probléma egy olyan megfogalmazásával kezdődik, ami annyira globális, amennyire csak lehetséges, és ami ezáltal jócskán megnehezíti - ha nem teszi eleve lehetetlenné - az empirikus vizsgálatot és ellenőrzést: „...Ha eltekintünk a változatos formáktól, amelyeket a munkamegosztás a térbeli és időbeli feltételektől függően felvesz, az az általános tény marad meg, hogy a történelemben előre haladva a munkamegosztás szabályszerűen fejlődik. Ennek a ténynek bizonyára az okai is állandók - most ezeket fogjuk megkeresni.” [Durkheim (1893) 1986: 111[3]]”

A magyarázatban szereplő, Durkheim által ajánlott alapvető oksági tényezőket - a népesség nagyságát és az interakciók sűrűségét („erkölcsi” vagy „dinamikus” sűrűség) - mások már jóval korábban felismerték. Már Adam Smith [A. Smith (1776) 1959. Első könyv: 67[10]] rámutatott arra, hogy a megfelelő kereslet a specializáció szükséges feltétele, mikor azt állította, hogy „a munkamegosztásnak határt szab a piac terjedelme”; továbbá Durkheim maga utal Comte azon gondolatára, hogy az interakciók sűrűsége döntő jelentőségű tényező. Karl Marx ugyanezt a magyarázatot adja a társadalmi munkamegosztásra - azaz az önálló termelők közötti specializációra -, amelyet megkülönböztet a manufaktúrán és a modern gyáripáron belüli munkamegosztástól:

Ahogy a munka manufaktúrán belüli megosztásának az egyidejűleg alkalmazott munkások bizonyos száma az anyagi előfeltétele, úgy a munka társadalmon belüli munkamegosztásának a népesség nagysága és sűrűsége, amely itt az egyazon műhelybe való összetömörítés helyébe lép. (Itt egy lábjegyzet idézi James Millt és Th. Hodgskint, akik ugyanezt az álláspontot képviselték.) Ez a sűrűség azonban viszonylagos valami. Egy viszonylag gyéren benépesült országnak, ha a közlekedési eszközei fejlettek, sűrűbb a

¹Dietrich Rueschemeyer On Durkheim's Explanation of Division of Labor. *American Journal of Sociology* (1982) 88: 579-589. (Fordította: Szántó Zoltán. A fordítást ellenőrizte: Fekete László.)

²Ez a tanulmány egy véletlen felfedezésnek köszönhető. A német *Soziologische Revue* c. folyóirat kért fel arra, hogy írjak egy referátumot Durkheim munkájának első német nyelvű kiadásának alkalmából, mely csak 1977-ben jelent meg. Amikor újraolvastam a művet és néhány kapcsolódó tanulmányt, különös tekintettel az ajánlott oksági magyarázatra — ami jelenlegi munkám szempontjából is lényeges probléma —, ráébredtem arra, hogy Durkheim bizonyos érvei tévesek, és ez egészen eddig elkerülte a kutatók figyelmét. Szeretnék köszönetet mondani Robert K. Mertonnak, hogy bátorított: kritikai észrevételeimet a referátum adta keretnél részletesebb formában fejtem ki. Hiszen tanulmányt írni arról, hogy a munkamegosztás tizenkilencedik századbéli elemzésében mi a helytelen, valójában messze meghaladja a munkamegosztás problematikáját; ehhez bátorításra van szükség. Együtt szeretnék köszönetet mondani Mark Shieldsnek és Kurt Wolffnak is a tanulmány egy korábbi vázlatához fűzött észrevételeikért, valamint Alessandro Pizzornonak a téma ösztönző megvitatásáért.

³Lásd Parsons (1937)[6]. Míg Parsons áttekintésében kihagyja Marxot a társadalomtudomány XIX. századi legnagyobb teoretikusainak sorából, Marx klasszikus közgazdaságtannal kapcsolatos megjegyzései és elméleti irányvonala általában értelmezhető az utilitarista társadalomelmélet egyfajta kritikájaként, ami megelőzi és kiegészíti Durkheim bírálatát. Ezek a kritikai megjegyzések rendkívül fontosak, annak ellenére, hogy a bírált utilitarista elmélet nem azonos — mint ahogy arra Camic (1979)[1] meggyőzően rámutatott — David Hume, Adam Smith vagy John Stuart Mill gondolataival.

népessége, mint egy jobban benépesültnek, amelynek fejletlenebbek a közlekedési eszközei, és ilyen értelemben például az amerikai Unió északi államai sűrűbben lakottak, mint India. [Marx (1867) 1967: 330-331[5]]

Durkheim három helyen módosítja ezt az örökölt magyarázó sémát. Egyrészt, ragaszkodik ahhoz, hogy a társadalmi struktúra differenciálódása mindig előfeltételezi a társadalom egészének egyfajta egységét, amelyen belül a munkamegosztás lezajlik: „„A munka megosztása... csak egy már létező társadalomban jöhet létre. Nem pusztán azt akarjuk ezzel mondani, hogy az egyéneknek anyagilag kapcsolódniuk kell egymáshoz - erkölcsi kötelezettségeknek is lenniük kell közöttük.” [Durkheim (1893) 1986: 148[3]].” Ez a ragaszkodás összefüggésben áll az utilitarista elmélet kritikájával, kiváltképp az elmélet azon változatával, melyet Herbert Spencer képviselt: „„Az utilitáriusok azért nem ismerték fel ezt a fontos igazságot, mert tévesen fogják fel a társadalom eredetét. Elszigetelt és független egyénekből indulnak ki, akik azután csakis azért léphetnek kapcsolatba, hogy együttműködjenek, hiszen nincs más okuk arra, hogy átlépjék az őket elválasztó űrt és társuljanak. Ez az olyannyira elterjedt elmélet azonban igazi ex nihilo teremtetést tételez fel. ... A kollektív élet nem az egyéni életből született, éppen ellenkezőleg, a második született az elsőből.” [Durkheim (1893) 1986: 150-151[3]].” Amint köztudott, Durkheim a szegmentált társadalmi egységek mechanikus szolidaritásával kezdi gondolatmenetét. E szegmentált szervezetnek a munkamegosztás kifejlődését megelőzően meg kell gyengülnie. Csak a szegmentáltság következtében egymástól elszigetelődött társadalmi egységek egyfajta kezdeti felbomlása után, valamint a szolidaritás átfogóbb típusának megjelenése következtében tud a munkamegosztás hozzájárulni a szegmentált szervezet további gyengüléséhez és a szolidaritás új formáinak megszilárdulásához. [Durkheim (1893) 1964: 256-257 és 275-280[2]]. E gondolat fényében válik világossá, hogy miért beszél Durkheim „erkölcsi sűrűségről”-ről ahelyett, hogy a látszólag egyszerűbb és világosabb „interakciók sűrűsége” kifejezést használná. E fogalom segítségével egyidejűleg utal a korábban össze nem függő társadalmi egységek közötti interakciók arányának növekedésére, valamint egy új conscience collective (kollektív tudat) kialakulására.

Másrészt, Durkheim elutasítja azt a közvetítő mechanizmust - nevezetesen a munkamegosztásból származó termelékenységnövekedést -, amit a klasszikus közgazdaságtanban fellelhető legkorábbi megfogalmazások óta a növekvő társadalmi sűrűség és a specializáció közötti összekötő kapocsként tartunk számon. Érvelése szerint az emberi boldogság nem növelhető vég nélkül, s még csak nem is növekszik oly mértékben, ahogy a gazdasági erőforrások kiteljesednek. Az emberi szükségletek és igények - folytatódik az érvelés - minőségileg módosulnak a társadalom hosszú távú változásának folyamata során, és így ezek aligha képezhetik az alapját az effajta változás magyarázatának; végül pedig, még ha a specializáció következményeként adódó magasabb fokú szükséglet-kielégítés a boldogság növekedéséhez is vezetne, az effajta következmények előrelátása akkor sem adhatna elfogadható magyarázatot a strukturális változás hosszan tartó folyamatára. [Durkheim (1893) 1964: 233-255[2]].

Durkheim számára a társadalom növekvő volumenét és sűrűségét a munkamegosztás előrehaladásával összekötő kapocs ettől eltérő természetű, és ez egyúttal az örökölt magyarázó séma harmadik és legjobban ismert módosításának tekinthető: Durkheim szerint a közvetítő mechanizmus a verseny, ami annál hevesebb, minél nagyobb a hasonlóság a versengő társadalmi egységek között. Durkheim a fajok eredetére vonatkozó darwini nézeteket használja fel annak magyarázatára, hogy miért következik kiterjedtebb munkamegosztás a megnövekedett társadalmi sűrűségből:

A munka ... azért oszlik meg jobban a társadalmak növekedésével és sűrűsödésével, mert... élesedik a létért folyó küzdelem. Darwin nagyon helyesen figyelte meg, hogy két organizmus között annál hevesebb a konkurencia, minél hasonlóbba egymáshoz. Mivel a szükségleteik azonosak és ugyanazokat a célokat követik, mindenütt vetélytársak lesznek. Amíg több forrás áll a rendelkezésükre, mint amennyire szükség van, addig meg tudnak élni egymás mellett, ha azonban annyira megnő a számuk, hogy étvágyuk már nem elégíthető ki, kitör a harc, mégpedig annál hevesebb, minél erősebb a kielégítetlenség, azaz minél nagyobb a konkurencia száma. Egészen más a helyzet, ha az együttélő egyedek különböző fajokhoz vagy fajtákhoz tartoznak. Mivel nem ugyanúgy táplálkoznak és nem ugyanolyan életmódot folytatnak, nem zavarják egymást, az egyik élete közömbös a másik számára. [Durkheim (1893) 1986: 137-138[3]].

Durkheim ezt az elemzést minden további fenntartás nélkül alkalmazza az emberi társadalomra: „„Az emberekre is ugyanez a törvény érvényes. Egy városban a különböző foglalkozások együttélhetnek anélkül, hogy kölcsönösen ártaniuk kellene egymásnak, az egy városban a különböző foglalkozások megőrzik a harmóniát, amíg azonos számúan és azonos mértékben nem jelennek meg a metaforánál.

egymásnak, mivel eltérő célokat követnek. ... Azok pedig, akiknek pontosan ugyanaz a funkciójuk, csakis egymás kárára virágozhatnak." [Durkheim (1893) 1986: 138139[3]].⁴

Ez figyelemreméltó, de egyszerismind hibás érvelés. Első észrevételünk ezen érveléssel kapcsolatban az, hogy Durkheim minden versenyt azonosít a darwini túlélésért folyó küzdelemmel. Habár e gondolataival nem áll egyedül (lásd: Simmel 1890[9]), álláspontja bizonyosan ellenkezik a közgazdasági elemzés azon nyomós érveivel, amelyek szerint a csőd csak a szubmarginális termelők elkerülhetetlen sorsa, és amelyek a versenyt egy olyan viszonyrendszernek tekintik, amely normális körülmények között nem vonja maga után a többiek pusztulását. Mindazonáltal Durkheim érvelésének nem ez a legsúlyosabb hibája. A darwini gondolatoknak a társadalmi munkamegosztás problematikájára történő áttűtetése során Durkheim figyelme elkerüli az a tény, hogy Darwin az egy adott környezetben rendelkezésre álló erőforrásokra irányuló kereslet differenciálódásáról - azaz a fogyasztás specializációjáról - beszél, míg az ő problémája az, hogy magyarázatot adjon a termelés specializálódására. E különbségnek messzemenő következményei vannak. Az egyáltalán nem világos, hogy a népsűrűség növekedése vagy a piacok kiterjedése miért fokozná a termelők közötti versenyt.⁵ Egy adott termék iránti megnövekedett kereslet, ceteris paribus, a marginális termelők számára is lehetővé teszi, hogy profitot szerezzenek; esélyük a túlélésre inkább javul, mint romlik. Fordítva viszont igaz az, hogy a megnövekedett kínálat - egyéb feltételek változatlansága esetén - valószínűleg fokozza a versenyt. Itt egyértelműen az egy adott termék vagy szolgáltatás keresletének és kínálatának relatív növekedése jön számításba. Nem értem azt, hogy a népesség növekedésének, a nagyobb népesség-koncentrációnak, a közlekedés és a szállítás javulásának, vagy ezen három fejlődési folyamat bármilyen kombinációjának miért lenne tipikus következménye a kínálat relatív megnövekedése. Valójában épp az ellentétes következtetés látszik elfogadhatóbbnak, nevezetesen az, hogy ezek a fejlődési folyamatok az esetek nagyobb részében (habár nem állandóan) a kereslet relatív növekedéséhez vezetnek. Ezt a feltevést tartalmazza a Durkheim által örökölt és visszautasított magyarázat, ami egyrészt rögzítette azt, hogy a piaci csere kiterjedése és a munkamegosztás előrehaladása kölcsönösen serkentik egymást, másrészt a specializációból adódó termelékenységnövekedést tekintette a két folyamatot összekötő elméleti láncszemnek.

Mondhatja valaki, hogy habár ez a kritika szó szerint helytálló, azonban hiányoznak belőle a *De la division du travail* fő elméleti vonatkozásai és gondolatai. Ezen ellentétes nézet szerint Durkheim a XIX. századi szociológia központi kérdésével próbált megbirkózni - nevezetesen a piacnak, ill. a piac társadalmi implikációinak a problematikájával. A szóban forgó kérdés lényege sokkal inkább az a minőségi változás, amit a monopóliumok és a piaci verseny társadalmi kizárások állapotából a verseny kibontakozása jelentett, mintsem a kompetitív nyomás mértékének a változása.⁶

Ez - megítélésem szerint - meglehetősen meggyőző érv; de ez sem tesz túl sokat a munkamegosztás érdekében. Az igaz, hogy kialakítható egy elméleti érvelés - mely Durkheimnél nem található meg - annak magyarázatára, hogy az újonnan kiterjedt piacok gyakran még nem hozták létre a gazdasági dominancia feltételeit, vagy nem tettek szert azokra a szervezeti korlátozásokra, amelyek a régebbi piacokon igyekeznek kizárni a verseny intenzívebb formáit. Az effajta érvelés vezérfonala Max Weber - a rendek és a gazdasági osztályok közötti kölcsönös viszonyokat tárgyaló - fejtegetéseiből kölcsönözhető. E kölcsönös viszonyok azt az általánosabb problémát szemléltetik, hogy a piaci viszonyok és a társadalmi rend feltételei miképpen korlátozzák és ássák alá egymást [lásd: Weber (1921) 1968, 2: 926 és 936-938[11]]. Mindazonáltal egy effajta értelmezés, még az imént vázolt elméleti kiegészítésekkel együtt sem tudja átváltoztatni Durkheim elemzését a társadalmi munkamegosztás valamiféle elfogadható magyarázatává.

Egyrészt, a korábbinál most sem világosabb az, hogy miért lenne speciális és állandó kapcsolat a népesség tömegének és sűrűségének növekedése, valamint a termelők közötti verseny korlátainak felbomlása között. A kereslet egyszerű növekményei - ellentétben az expanzív fejlődési folyamatokkal, amelyek felboríthatják a korlátok kialakult rendszerét -

⁵Az urbanizáció és a „népességkoncentráció” egyéb formái következtében megnövekedett népsűrűség, valamint a közlekedés és szállítás fejlődése — ami több cserét tesz lehetővé nagy távolságok között —, ezek azok a fontosabb mechanizmusok, melyeket Durkheim a megnövekedett verseny okaiként tárgyal [lásd Durkheim (1893) 1964: 257-260[2]].

⁶Megköszönöm Alessandro Pizzornonak, hogy felhívta a figyelmemet erre az értelmezésre. „A társadalmi munkamegosztásról” közvetlenül idevágó részében [Durkheim (1893) 1964: 268-270[2]] található némi alap ehhez az olvasathoz, bár az interpretációnak végül is a mű átfogó kritikáján kell alapulnia, és figyelmen kívül kell hagynia számos specifikus érvet. Durkheim megpróbálja a piac kiterjedésének egy olyan forgatókönyvét megalkotni, mely a termelők harmonikus együttélését öldöklő versengéssé változtatja. Az érvelés egy ipari központban lévő különböző termelőkkel kezdődik, és semmit nem határoz meg a verseny szervezeti korlátozásait illetően. Mellékesen, egy nagyon éles kínálati versenyhelyzetet származtat abból a feltevésből — melyet mintegy „deus ex machinā”-t vezet be —, melynek értelmében „a valóságban mindig van néhány kisebb-nagyobb vállalat, amely még nem érte el lehetőségeinek határát, s következőképpen tovább tud lépni”. [Durkheim (1893) 1986: 140[3]].

jól megerősíthetik, ahelyett hogy aláásnák a kartelleket és az egyéb versenyellenes óvintézkedéseket. Másfelől, még ha elfogadható lenne is az a feltételezés, hogy a népesség tömegének és sűrűségének megnövekedése hozzájárul a termelők közötti verseny társadalmi korlátainak lerombolásához, nincs indok arra, hogy ezeket a fokozódó verseny elsődleges tényezőinek tekintsük. Egy effajta státusz betöltésére kínálkozó elméleti tételek között valójában olyanok szerepelnek - mint pl. egy adott termék iránti kereslet valamilyen okból történő hirtelen csökkenése -, amelyek ellentétben állnak a Durkheim által posztulált fejlődési folyamatokkal.

Másodszor, az efféle Durkheim-értelmezésben rejlő magyarázó érv láthatóvá teszi a XIX. századi társadalomtudományi gondolkodásban oly divatos dichotóm felfogás gyengeségeit. E gondolkodásmód legjobban a piac első megjelenésekor - ha ilyen jelenség egyáltalán ésszerűen elképzelhető - adódó következmények elemzésében használható. Megfelelően módosítva azonban (ami egy tipikusan Max Weberre jellemző elméleti stratégia) ez segíthet azon ismétlődő küszöbhatások vizsgálatában, amelyek akkor fordulnak elő, amikor bizonyos nyomások és megrázkódtatások következtében a társadalmi korlátok felbomlanak, és megnyílik az út a szabad piaci verseny előtt. Azonban ez az érvelés jóformán semmit nem mond arról, hogy mi készíteti a munkamegosztást arra, hogy akkor is továbbfejlődjön, amikor a piaci verseny - különböző formákban és intenzitásbeli fokozatokkal - a gazdasági élet domináns jellemvonásává vált. Ez egyben azt jelenti, hogy a Durkheim-féle magyarázat újraértelmezett formája irreleváns lenne a modern társadalmakat jellemző munkamegosztás legfontosabb okainak értelmezésében.

Ezen eredmények fényében a legfontosabb kritikai tézisem a következőképpen hangzik. Metateoretikus szinten az utilitarista társadalomelmélet Durkheim-féle kritikája alapvetően helytálló, sőt, mi több, a szóban forgó elmélettel szembeni szigorú bírálata ígéretes távlatokat nyitott egy specifikusabb elméleti elemzési irány előtt. Azonban hozzájárulása a munkamegosztás okairól folytatott kiterjedt vitához téves és hiányos, és ez jórészt abból adódik, hogy Durkheim túlságosan is belefeledkezett az utilitarista társadalomelmélettel, ill. ezen elmélet munkamegosztás-elemzésével szembeni antitézis megfogalmazásába. Ezen megállapítás egyúttal az örökölt magyarázat másik két durkheimi módosítására is érvényes.

Durkheim ragaszkodása a kollektív életnek az individuális élettel szembeni elsődlegességéhez, továbbá az a tétele, hogy a munkamegosztás csak erkölcsi közösségben jöhet létre, olyan döntő meglátásokhoz vezetett, mint pl. a következő: „Ahol szerződés létezik, ott az hivatott szabályozni a társadalom működését” [Durkheim (1893) 1964: 211[2]]. Általánosabban szólva, e meglátás az utilitarista társadalomelmélet azon premisszájának alapvető helytelenségét világítja meg, melynek értelmében a társadalmi élethez szükséges intézmények tetszés szerint megteremthetők az egyének közötti szerződéses megfigyelések révén.

Durkheim azonban túlhajtja érvelését akkor, amikor azt hangsúlyozza, hogy a csere és a munkamegosztás mindig egy mindent felölelő erkölcsi közösséget és világos intézményi garanciákat tételez fel. Ezt a nemzetközi kereskedelemmel és a nemzetközi munkamegosztással foglalkozó, s nem meggyőző fejtegetései tanúsítják [Durkheim (1893) 1964: 980-982[2]]. Lényegében ugyanezzel a problémával foglalkozik Max Weber egy sokkal körültekintőbb és történetileg megalapozottabb módon. Kiindulópontja alapvetően különböző, bár ugyanazok az elméleti gondolatok hatják át: „A 'szabad' piac az a piac, melyet nem kötnek etikai normák, a maga érdekkonstellációinak és monopolpozícióinak kihasználásával és alkudozásaival; mely piac irtózik minden testvéri etikai rendszertől... A szabad csere először nem mással történt, mint a szomszédságon, a személyes kapcsolaton kívüli világgal. A piac egy olyan viszonyrendszer, mely túllép a szomszédság, a rokonsági csoport vagy a törzs határain.” [Weber (1921) 1968, 2: 637[11]].

A szerződésen alapuló csere jogi garanciáinak kialakulásához Weber a következő hipotetikus konstrukciót alkotja meg:

Egy cselekvés szokássá válásából eredő pszichológiai alkalmazkodás hozza létre a kezdetben egyszerű szokásokon, majd a kötelezettségen alapuló viselkedést; később, ahogy egy viselkedésmód elterjedése tudatosodik az individuumok többségében, az megegyezésként testesül meg az embereknek mások jelentésszerűen megfelelő viselkedésével szembeni, részben vagy teljesen tudatos elvárásaiban. Végül ezek a 'megegyezésen alapuló megállapodások' a kötelező végrehajtás garanciájával rendelkeznek, amely megkülönbözteti őket a pusztán konvencióktól. [Weber (1921) 1968, 2: 754[11]].

A megegyezésen nyugvó megállapodások kontextusán belül Weber fontos szerepet tulajdonít a kölcsönös önértéknek, mint ami legalábbis kezdeti garanciája az újonnan létrejött megállapodásoknak:

Az új megállapodásokat illetően a pártok gyakran figyelmen kívül hagyják azt a tényt, hogy különleges helyzetük bizonytalan abban az értelemben, hogy az jogilag nem kikényszeríthető. Szükségtelennek vagy magától értetődőnek tartják azt, hogy az állam jogi eszközökkel kikényszeríthet dolgokat; sőt gyakorta egyszerűen partnereiknek a szokás hatalmával párosuló lojalitásában és önrzetében bíznak. [Weber (1921) 1968, 2: 756[11]].

Ezzel szemben Durkheim dogmatikusan ragaszkodik ahhoz, hogy egy erkölcsi közösségben való társulásnak kell megelőznie a kooperációt, és hogy a kölcsönös előnyök nem képezhetik az alapját az efféle társulások megjelenésének. Ez inkább technikai, sőt kvázi-metafizikus kérdésnek tűnhet. E probléma közvetlen jelentősége valójában specifikus elemzési feladatokra korlátozódik, és háttérbe szorul a kérdés metateoretikus, ha nem metafizikus jelentősége mögött; azonban ez sem egy elhanyagolható kérdés, annak ellenére, hogy jelentőségét tekintve nem veheti fel a versenyt sem az őt megelőzővel, sem az őt követővel.

Durkheim azon mechanizmussal kapcsolatban megfogalmazott bírálata, amely az örökölt magyarázatban összekötő kapocsként szolgált a megnövekedett népsűrűség és a munkamegosztás előrehaladása között - azaz a specializációból adódó termelékenység-növekedés kritikája - ugyanazt a helytálló és figyelemreméltó metateoretikus érvelési módot szemlélteti, de egyúttal a munkamegosztás specifikus oksági feltételeinek téves elemzéséről is árulkodik. Durkheim azt állítja, hogy a szükségleteket és igényeket nem lehet adottnak tekinteni - mint ahogy azt az utilitarista társadalomelmélet feltételezi -, mivel ezek a történelem folyamán változnak, és mivel e szükségleteket társadalmi és kulturális erők alakítják. Ily módon a hatékonyság és termelékenység megítélésének hivatkozási alapja társadalmilag alakított változásnak van kitéve.

Ha tehát (atyáink) mégis annyit kínlódtak a munka termelőerejének növeléséért, ezt nem azért tették, hogy olyan javakat szerezzenek meg, amelyek a számukra értéktelenek voltak. Ahhoz, hogy értékelni tudják őket, előbb el kellett volna sajátítaniuk azokat az érzékeket és szokásokat, amelyekkel még nem rendelkeztek, azaz meg kellett volna változtatniuk a természetüket. Ezt is tették, amint azt az emberiség átalakulásainak története mutatja. A nagyobb boldogság igénye tehát csak akkor tudja megmagyarázni a munkamegosztás fejlődését, ha azoknak a változásoknak is oka, amelyek az emberi természetben mentek végbe fokról fokra, vagyis ha az emberek alakították át magukat, azért, hogy boldogabbak legyenek. [Durkheim (1893) 1986: 118-119[3]].

Miközben ez egy rendkívüli fontosságú kritika a metateoretikus kérdéseket és a munkamegosztás magyarázatának sajátos problematikáját illetően, Durkheim egyrészt túlfeszíti, másrészt nem aknázza ki kellőképpen ezt a gondolatot. Érvelése a boldogság vég nélküli növekedésének lehetetlenségére, ill. annak valószínűségére összpontosul, hogy a boldogság nem növekedett a kereskedelmi és ipari forradalommal együtt. Mindazonáltal ezek olyan feltevések, amelyekkel az örökölt magyarázó sémának nem kellett élnie. Ahhoz, hogy a megnövekedett hatékonyság magyarázó tényező legyen a vizsgált szituációban, a támadott elméletnek csupán azt kellett feltételeznie, hogy az áruk, a szolgáltatások és a nem-piaci tevékenységek iránti potenciális kereslet bármely adott időpontban meghaladja a kínálatot. Ez pedig egy olyan feltevés, amellyel sokféleképpen élhetünk anélkül, hogy posztulálnunk kellene a boldogságban bekövetkező - a növekvő termelékenység következményeként adódó - évszázados növekedést.

Ugyanakkor Durkheim nem aknázza ki kellő mértékben meglátását, amikor egyszerűen elfogadja azt a tételt, hogy a specializáció növeli a hatékonyságot.⁷ Amiről itt szó van, az kevésbé a specializáció sajátos költségeinek kérdése - amelyek meghaladhatják a termelésben jelentkező többletet -, mint inkább egy olyan érvelés, ami nagyon közel áll Durkheim fő metateoretikus álláspontjához. Ezen érvelés szerint egy termelési eljárás hatékonysága elkerülhetetlenül egy értékelési mintához vagy preferencia-szerkezethez kötődik, mely a felmerült költségeket és a létrehozott végterméket sajátos értékkel ruházza fel (Rueschemeyer 1977[7]). Ez felveti azt a kérdést, hogy mely preferenciák - vagy helyesebben kinek a preferenciái - a meghatározóak. Durkheim valószínűleg azért nem tette fel ezt a kérdést, mert - megítélésem szerint hibásan - hajlamos volt úgy vélekedni, hogy a szükségleteket és az igényeket bármely időpontban egységesen meghatározza a társadalom; nézetei szerint a szükségletek és igények társadalmilag strukturált változatai inkább a kultúrák és korszakok közötti különbségekhez, mint a társadalmon belüli megosztottsághoz tartoznak.

⁷Ezen állítás elfogadása — ami egyben elutasítása azon gondolatnak, hogy a hatékonyságban jelentkező, várható nyereség bármilyen szerepet játszik — vezeti Durkheimet ahhoz a helytelen érveléshez, mely a nagyobb termelékenységgel összefüggő magasabb kereseti szintre kíván magyarázatokat adni. Durkheim utal a nagyobb fáradtságra, a kifinomult szükségletekre, amelyek a tudásnak a munkában történő nagyobb felhasználásával függenek össze, és arra a tényre, hogy az új termékek életre keltik a latens szükségleteket, továbbá az újdonság vonzerejére.

Durkheim kritika nélkül elfogadhatta az ökonómiai elemzés azon premisszáját is, melynek értelmében a piac azokat a költségeket és végtermékeket értékeli, amelyek egy kollektív preferencia-szerkezetet jelenítenek meg, vagy legalábbis az értékelés egyéni mintáinak egyfajta objektív aggregátumát képviselik. Természetesen ez az érvelés nem állná meg a helyét a nem-piaci tevékenységek esetében, amelyeket Durkheim igyekezett bevonni elemzésébe. Még a piaccal rendelkező áruk és szolgáltatások esetében is rejtve hagy annyit, mint amennyit megmutat. A piaci árak azon termelők és fogyasztók preferenciáit juttatják kifejezésre aggnegált formában, akik képesek részt venni egy adott piacon a fogyasztással és a termeléssel kapcsolatos döntések meghozatalában, míg mások preferenciái - úgymint a foglalkoztatott munkások, a potenciális termelők, akik képtelenek belépni a piacra, vagy olyan vásárlók, akik anyagi okok miatt nem vehetnek részt a piaci döntések meghozatalában - kimaradnak a piaci kalkulációkból, vagy csak közvetetten érintik azokat. Ha ehhez még hozzátesszük azt, hogy a piacok - amelyek messze nem elégítik ki a tökéletes verseny feltételeit - a nagyobb piaci résztvevőknek aránytalanul nagyobb súlyt biztosítanak, akkor a piaci árakat úgy tekinthetjük, mint azon társadalmi mechanizmusok egyikét, amely biztosítja azt, hogy a kivételezettek és hatalmasok preferenciái határozzák meg azt, ami egy adott szituációban többé-kevésbé hatékonyan tekinthető.

A két kifejtett álláspont kombinálható, és felhozhatók érvek amellett, hogy az erőteljesebb szereplők érdekei által meghatározott, hatékonyságban és termelékenységben jelentkező előnyök fontos részét képezik a munkamegosztás előrehaladását magyarázó oksági feltételeknek (Rueschemeyer 1977[7]). Ezzel a fontos módosítással - mely közvetve Durkheim utilitarista társadalomelmélet-kritikájából származik - úgy tűnik, hogy a munkamegosztásra a bővülő piacok és a hatékonyságban jelentkező előnyök révén megalkotott klasszikus magyarázat sokkal megfelelőbb és helytállóbb, mint a „verseny elkerülésének” tézise, melyet Durkheim ennek helyettesítésére keresett.⁸

Itt nincs mód arra, hogy felvázoljuk a munkamegosztás teljesen adekvát magyarázatát vagy a fent felvetett kérdések valamiféle kutatási programját. Néhány kiegészítő gondolat azonban megemlíthető, mivel ezek a durkheimi magyarázat kritikai értékelését teszik teljesebbé. Durkheim nem tesz különbséget a munkamegosztás vagy a strukturális differenciálódás különböző formái között. A foglalkozási szerepek specializálódására koncentrálnak, és a differenciálódás egyéb formái csak közvetve szerepelnek fejtegetéseiben. Azonban felmerülhet például a szervezeti specializáció kérdése, mivel az okozati feltételek teljesen eltérőek azoktól, amelyek a szerepek specializálódásához vezetnek. Ez tűnik ki az áruházak megjelenésének egyszerű példájából, ahol a szervezeti specializáció a szerepek specializálódásával összhangban történik. Sőt, a foglalkozási szerepek specializációja egészen eltérő formát ölt akkor, ha egy szervezeten belül és mások ellenőrzése alatt zajlik le, mint akkor, ha önálló és független szereplők között megy végbe. Ezért tett különbséget Marx a társadalmon belüli és a manufaktúrán belüli munkamegosztás között, ami egyúttal szorosan kapcsolódik a munkamegosztást okozó hatalmi konstellációk szerepéhez (lásd: Rueschemeyer 1977[7]).

A tőke első kötetének második felén végighúzódnak, munkamegosztásra vonatkozó marxi fejtegetéseket összehasonlítva Durkheim fejtegetéseivel, egy másik különbség adódik, mely nagy jelentőséggel bír a munkamegosztást előmozdító és alakító feltételek teljesebb megértésében. Marx elemzése történetileg sokkal inkább specifikus. Durkheim határozottan félresöpörte ezt a történeti szemléletet. Mindazonáltal, a „történelemben szabályszerűen fejlődő munkamegosztás állandó okainak a keresése” [Durkheim (1893) 1986: 111[3]] nem helyettesítheti a munkamegosztás fejlődésére vonatkozó - specifikus feltételek melletti - hipotézisek felállítását, és nem tehet vakká bennünket a differenciálódás és a szerepek egyesülésének jelenségeivel szemben, amelyek elemzése stratégiai értékekkel bírna a munkamegosztás okainak teljes megértésében. Valójában Durkheim kijelentése a történelemben állandóan fejlődő munkamegosztásról aligha tartható, hacsak az ember nem minősíti úgy, hogy kihozza az elmélet összes sajátosságát, továbbá megállapítható, hogy a mindent átfogó trendek elemzése hiábavaló vállalkozás lesz mindaddig, amíg nem tud specifikusabb folyamatok elemzésére épülni.

⁸Durkheim a klasszikus magyarázatot mint naívan funkcionista magyarázatot bírálja — érvelését a ma használatos szavakba öntve. A fent idézett részlet a következőképpen folytatódik: „A nagyobb boldogság igénye tehát csak akkor tudja megmagyarázni a munkamegosztás fejlődését, ha azoknak a változásoknak is oka, amelyek az emberi természetben mentek végbe fokról fokra, vagyis ha az emberek alakították át magukat azért, hogy boldogabbak legyenek. De még ha feltesszük is, hogy ezek az átalakulások végül ehhez az eredményhez vezettek, az lehetetlen, hogy ebből a célból jöttek volna létre. Következésképpen másoktól függenek.” [Durkheim (1893) 1986: 119[3]]. Ez meggyőzően hangzik egészen addig, amíg a változó emberi természet és a boldogság időtlen növekedése terminusaiban helyezkedik el. Amikor a kérdést a termelékenység növekedésére szűkítjük le — amelyhez megvannak a piaci lehetőségek — a láncolat, ami a specializáció következményeitől annak oksági feltételeihez vezet, nem bonyolultabb, mint a Durkheim saját magyarázatában szereplő láncolat, amely mindezek ellenére szintén a munkamegosztás következményére vonatkozó érvelésen nyugszik — nevezetesen azon, hogy a specializáció csökkenti az öldöklő versengést. Mindkét esetben a kompetitív nyomás alatt álló legalacsonyabb hatékonyság sikeres és szelektív kirekesztése imitációjának és a racionális előrelátásnak a kombinációja, valamint más tényezők sora lenne elegendő ahhoz, hogy a funkcionális érvelést okságivá változtassuk; még ha ezeket a tényezőket egy általánosított magyarázó vázlatban véletlenszerűnek is kell tekintenünk.

Ezen fejtegetések kizárólag a munkamegosztás Durkheim-féle magyarázatára összpontosultak. Nem érintették a jól áttekinthető fontosabb szubsztantív kérdéseket - a munkamegosztás következményeit a társadalom integrációjának és az egyén autonómiájának összefüggésében, egy magasabban szervezett társadalmi rendben. Mind a munkamegosztás okainak, mind a hatásainak az elemzéséhez az utilitarista társadalomelmélet metateoretikus kritikája szolgál alapul. A durkheimi munkamegosztás-magyarázatról kifejtett kritikai értékelésem fő tézise az, hogy Durkheim metateoretikus érvei még mindig meggyőzőek, azonban oksági elemzése téves és kevésbé adekvát, mint a korábbi magyarázatok, továbbá az, hogy épp az utilitarista társadalomelmélet megkérdőjelezhető premisszáival folytatott küzdelme vezette félre oksági magyarázatának döntő pontjain.

BIBLIOGRÁFIA

- [1] Camic, Charles. 1979. *The Utilitarians Revisited. American Journal of Sociology* 85/3. 516-50.
- [2] Durkheim, Émile. 1964. *The Division of Labor in Society (1893)*. Free Press. New York.
- [3] Durkheim, Émile. 1986. *A társadalmi munkamegosztásról (1893, részletek)*. MTA Szociológiai Intézet. Budapest.
- [4] Giddens, Anthony. 1978. *Émile Durkheim*. Penguin. Harmondsworth.
- [5] Marx, Karl. 1967. *A tőke I. MEM 23. (1867)*. Kossuth Kiadó. Budapest.
- [6] Parsons, Talcott. 1937. *The Structure of Social Action*. McGraw-Hill. New York.
- [7] Reueschemeyer, Dietrich. 1977. *Structural Differentiation, Efficiency and Power. American Journal of Sociology* 83/1. 1-25.
- [8] Schnore, Leo F.. 1958. *Social Morphology and Human Ecology. American Journal of Sociology* 63/6. 620-34.
- [9] Simmel, Georg. 1890. *Ober sociale Differenzierung: Sociologische Untersuchungen*. Duncker and Humblot. Leipzig.
- [10] Smith, Adam. 1959. *A nemzetek gazdagsága (1776)*. Kossuth Kiadó. Budapest.
- [11] Weber, Max. 1968. *Economy and Society (1921)*. Roth, Guenther. Wittich, Claus. Bedminster. New York.

A PÉNZ FILOZÓFIÁJA ¹

Simmel, G.

(részlet)

Mennyiben képes a pénzgazdálkodás az egyéni szabadságot összértékének megfelelően növelni, vagyis kibontani a társadalmi értékek azon elsődleges formájából, melyben az egyik embertől el kell venni azt, amit a másiknak kell adnunk? Először a pénzgazdálkodás egészen felszíni jelenségei mutatják előnyeinek ilyen kétoldalúságát. A szokásos árucseré, aminél az árut közvetlenül megtekintik és átadják, a vevőt saját érdekében az áru igen pontos és szakszerű megvizsgálására kötelezi, mert az eladó, mielőtt e tevékenység elvégzésére megadta a lehetőséget, minden későbbi reklamációt elutasíthat. Ha a kereskedelem a továbbiak során úgy fejlődik tovább, hogy a vétel minta alapján történik, úgy a kereskedelmi ügylet terhe az eladóra hárul: nemcsak a szállításnak a mintával történő pontos megegyezéseért felelős, hanem a vevő minden olyan tévedéséből, mellyel esetleg - károsodást érezve - a minta minőségét illetően szemben találja magát, magától értetődően kímélet nélkül előnyt akar és fog húzni. A jelenlegi terménytőzsdéinken folyó üzletkötések lebonyolításának más formája van, amennyiben az ügylet itt nem minta alapján, hanem valamely, egyszer s mindenkorra megállapított, általános érvényű szabvány előírásainak megfelelően megy végbe. Ebben az esetben természetesen a két felet nem terheli a fentiekben vázolt felelősség. A vevőnek már nem kell ellenőriznie az egészet, mint eddig, vagy a mintát, ahol adva volt a tévedés lehetősége. Ugyanakkor az eladónak nem kell többé a számára oly sok egyénit, viszonylag véletlen és mindenféle veszélyt rejtő minta után szállítania; ellenkezőleg most már mindkét fél pontosan tisztában van azzal, hogy ha üzletet kötnek bizonyos minőségű és mennyiségű búzával vagy petróleummal kapcsolatban, akkor igazodniuk kell az árunak a minden személyes bizonytalanságon és fogyatékonyságon kívül álló, objektíven rögzített szabványhoz. Így tehát a pénzgazdálkodás tetőpontján olyan kereskedelmi módszer vált lehetővé, mely azáltal, hogy az üzlet szubjektív alapját objektív alapra helyezi át, mindkét fél számára lényegesen megkönnyíti a felelősség viselését, és az egyik előnyét nem állítja szembe a másik valamiféle hátrányával. Pontosan ezzel párhuzamos esetet látunk a hitelügyleteknél. A középkorban nagy nehézségeket okozott az egyes kereskedők hitelképességének megállapítása. Ez magukat a kereskedőket csakúgy, mint a pénzhitelezőket akadályozta műveleteikben. Csak a XVI. századbeli tőzsdéken, elsősorban Lyonban és Antwerpenben került sor arra, hogy bizonyos házak váltói „jó” minősítést kapjanak, s így létrejött a „hitelképesség” nem teljesen árnyalt fogalma, ami az obligációt objektív, használható, a hitelképesség személyes mérlegelésétől független értékévé tette; a szóban forgó cégek ugyanakkor minőségi szempontból felette különbözőek lehettek, kötelezettségeik szempontjából azonban „jó”-nak minősültek, s ezzel, eleget téve a dologi célnak, mentesültek az egyéb, egyéni biztonsági előírások alól. Ahogyan a tőzsde mindenütt a pénzgazdálkodást segíti elő, hogy ez legtisztább formájában kibontakozzék, úgy itt a „jó” minősítés általános és dologi fogalmának megteremtésével tipikus módon az egyik oldalon olyan mentesítés jött létre, mellyel a másik oldalon semmiféle megterhelés sem állt szemben; az egyénileg esetleg ingadozást mutató becsléseket objektíven érvényesülő minőségre vonatkoztatják, s ez mind a hitelező, mind az adós számára azonos értékű könnyítéseket biztosít.

A pénzgazdálkodás jelentősége az individuális szabadság szempontjából ezek után elmélyül, ha azon forma után érdeklődünk, mellyel a szabadsággal kapcsolatos függőségi viszonyok még rendelkeznek; a pénzgazdálkodás nemcsak felszabadulást tesz lehetővé - ez az eddigiekből is kitűnik -, hanem a kölcsönös függőség egy különleges fajtáját is, mely ugyanakkor maximális szabadságot nyújt. Először azonban, kívülről vizsgálva, egy sor eddig ismeretlen kötöttséget idéz elő. Amióta a földbe, ha a kívánt termésre törekszünk, jelentős üzemi tőkét kell befektetni, mely többnyire jelzálogkölcsönnel szerezhető meg, amióta a mezőgazdasági eszközöket már nem közvetlenül a nyersanyagokból, hanem rendkívül szerteágazó előkészítő szakaszokon keresztül állítják elő, amióta a munkás lényegében olyan termelőeszközökkel dolgozik, melyek nem az ő tulajdonában vannak - a függőség harmadik személyekről egészen új területekre is kiterjedt. Minél több dologi feltételtől függ az emberek cselekvése és léte - hála a bonyolult technikának -, ők maguk szükségszerűen annál több személytől függenek. A szubjektum szempontjából ezek a személyek kizárólag a kérdéses funkciók hordozóiként, a szóban forgó tőkék birtokosaiként, a munkafeltételek közvetítőiként nyernek jelentőséget; amit ezen kívül mint személyek jelentenek, ebben a tekintetben egyáltalában nem is jön számításba.

¹168 In: Georg Simmel: *Válogatott társadalomelméleti tanulmányok*. Gondolat Könyvkiadó, Budapest, 1973. 55-57. old. (Fordította: Berényi Gábor.)

PÉNZHASZNÁLATI MÓDOK¹

Polányi, Károly

A pénzt a katallaktikus szemlélet mint a közvetett csere eszköztét definiálja. A modern pénzt éppen azért használják fizetési eszközként és értékmérő gyanánt, mert a csere eszköze. Pénzünk így hát „univerzális pénz”. A pénz egyéb használati módjai csupán lényegtelen variánsai az árucserében való használatának, és a pénz minden használati módja piacok lététől függ.

A pénz - miként a kereskedelem - szubsztantív definíciója független a piacoktól. E definíció a kvantifikálható tárgyak használatának meghatározott formáin alapul. Ezek a formák a fizetés, az értékmérés és a csere. A pénzt ennél fogva itt úgy definiáljuk, mint bármely kvantifikálható tárgyat, melyet a fentebbi módok valamelyikében (egyben vagy többen) használnánk fel. A kérdés csupán az, hogy lehet-e függetlenül definiálni e használati módokat.

A különböző pénzhasználati formák definíciói két kritériumot foglalnak magukban: a szociológiailag meghatározott szituációt, amelyben az adott használati mód megjelenik, és a műveletet, amelyeknek a pénz gyanánt szolgáló tárgyakat az ilyen szituációkban alávetik.

A fizetési kötelezettségek teljesítése, melynek során kvantifikálható tárgyak birtokost cserélnek. A szituáció itt nem csupán egyfajta kötelezettségre vonatkozik, hanem kötelezettségek egy sorára, mert egy tárgyat csak akkor nevezhetünk „fizetési eszköznek” a szó megkülönböztetett értelmében, ha több mint egy kötelezettség lerovására használják (különben csak valamely „természetben” teljesítendő kötelezettség lerovásáról beszélhetnénk).

A fizetési eszközként való használata kezdetben a leggyakoribb pénzhasználati módok közé tartozik. A kötelezettségek itt rendszerint nem gazdasági tranzakciókból erednek. A primitív, sztratifikálatlan társadalomban gyakorta eszközölnek fizetést a menyasszonyváltás, a vérdíj és a bírság intézményeivel kapcsolatban. Az archaikus társadalomban az ilyen fizetségek tovább élnek, de árnyékba borítják őket a járandóságok, adók, a földjáradék és szolgáltatás, amelyek a legszélesebb skálájú fizetéseket hozzák szokásba.

A pénz értékmérő vagy számolási eszközként való használata különböző javak adott mennyiségeinek meghatározott célokra való egyenlővé tételében áll. A „szituáció” vagy adásvétel, vagy termények tárolása és adminisztrációja, a „művelet” pedig abból áll, hogy számokat jelölő „címkékkel” látják el a különböző tárgyakat, megkönnyítendő e tárgyak manipulációját. Így az adásvétel esetében mindkét oldalon lehetővé válik a tárgyak összeadása és az így összeadott mennyiségek összemérésére, a termények adminisztrációjának esetében lehetővé válik a tervezés, mérlegkészítés, könyvelés csakúgy, mint az általános számvitel.

A pénz értékmérőként való használata lényeges szerepet játszik a redisztributív rendszerek hajlékonyságában. Létfontosságú, hogy az olyan terményeket, mint az árpa, olaj és gypjű, amelyekben az adót, illetve járadékot kell fizetni, másfelől viszont a fejadagot, illetve bért lehet igényelni, mennyiségileg összemérhetővé tegyék, mert ezáltal válik lehetővé, hogy mind a be-, mind a kifizetések esetében válasszanak a különböző termékek között. Ugyanakkor megteremtődnek a nagyméretű „természetbeni” államháztartás előfeltételei, mert ez feltételezi a készletek és mérlegek fogalmát, más szóval feltételezi, hogy a termények egymás közt kicserélhetők.

A pénz csereeszközként való használata a közvetett csere céljait szolgáló kvantifikálható tárgyak iránti szükségletéből ered. A „művelet” abban áll, hogy közvetlenül csere útján szert tesznek e tárgyak egységeire azzal a céllal, hogy egy további csereaktus révén megszerezzék a kívánt tárgyakat. A pénz szerepét betöltő tárgyak néha kezdettől fogva rendelkezésre állnak, és a kétszeres csere csak arra szolgál, hogy - tiszta haszonként - ugyanezen tárgyakat nagyobb mennyiségben teremtsék elő. A kvantifikálható tárgyak ilyen használata nem alkalmi adásvételi aktusból ered - ahogy a XVIII. századi racionalizmus elképzelni szerette -, hanem inkább a szervezett kereskedelemről, mindenekelőtt a piaci kereskedelemről. Piacok híján a pénz csereeszközként való használata csupán alárendelt kulturális vonás. Az inaktivitás nagy kereskedőnépeinek, például a türosziaknak és a karthágóiaknak, meglepő vonakodása a vert érmék - az újfajta, cserére

¹Részlet a szerző A gazdaság mint intézményesített folyamat című tanulmányából. In: Polányi Károly. *Az archaikus társadalom és a gazdasági szemlélet*. Gondolat Könyvkiadó, Budapest, 1976. 263-267. old. (Fordította Kis János. A fordítást ellenőrizte: Márkus György.)

kiváltképp alkalmas pénz - alkalmazásától talán a ténnyel függ össze, hogy a kommerciális birodalmak kereskedő kikötői nem piacként, hanem „kereskedelmi” kikötőként voltak megszervezve.

Említést kell még tennünk a pénz jelentésének kiterjesztéséről. Az egyik pénz definícióját nem-fizikai tárgyra, nevezetesen ideális (számolási) egységekre terjeszti ki, a másik a három konvencionális pénzhasználati mód mellett magában foglalja a pénz szerepét betöltő tárgyak operacionális eszközként való használatát is.

Az ideális egységek nem egyebek pusztá verbalizációknál vagy írott szimbólumoknál, amelyeket, mintha kvantifikálható egységek volnának, főleg fizetésben vagy standardként használnák. A „művelet” adósleveleknek meghatározott játékszabályok szerinti manipulációjában áll. Az ilyen számlák a primitív életnek is mindennapos tényei, nem csupán a monetarizált gazdaságokban fordulnak elő, mint ezt gyakran feltételezték. Mezopotámia legkorábbi templom-gazdaságai éppúgy, mint a korai asszír kereskedők, éltek a számlák leszámítolásának módszerével anélkül, hogy eközben pénz szerepét betöltő tárgyakat igénybe vettek volna.

A másik oldalon tanácsosnak látszik megemlíteni a pénzhasználati módok között az operacionális eszközként való használat eseteit is, bármilyen kivételesek legyenek ezek. Kvantifikálható tárgyak az archaikus társadalmakban időnként használt aritmetikai, statisztikai, adószámítási, adminisztrációs vagy más, a gazdasági élettel összefüggő, nem-monetáris célokra. A XVIII. századi Ouidahban a kagylópénzt statisztikai célokra alkalmazták, a damba bab pedig, amelyet soha nem használtak pénz gyanánt, de amely az arany súlyának mértékegységéül szolgált, ebben a minőségében gyakran szerepelt elszámolási műveletekben.

A korai pénz, mint láttuk, „speciális pénz”. Különböző fajta tárgyak különböző pénzhasználati módokban szerepelnek, sőt, e használati módokat egymástól függetlenül is institucionalizálják. A következmények a legmesszebbmenőek. Semmi ellentmondás nincs például abban, hogy olyan eszközzel „fizessenek”, amellyel nem lehet vásárolni, sem abban, hogy olyan tárgyakat alkalmazzanak csereeszközként. Hammurabi Babiloniájában az árpa volt a fizetési eszköz, az ezüst az általános standard, az árucserében pedig - ami igen ritkán fordult elő - mindkettőt használták az olaj, a gyapjú és bizonyos más termények mellett. Láthatóvá válik ily módon, miért érhetnek el a pénzhasználat módozatai - akárcsak a kereskedelmi tevékenységek - csaknem korlátlan fejlődési szintet, nem csupán a piac által uralt gazdaságokon kívül, de egyenesen piacok híján is.

A PÉNZ TÁRSADALMI JELENTÉSE: „SPECIÁLIS PÉNZEK”¹

ZELIZER, VIVIANA A.

A Rossel szigeten - egy kis tradicionális közösségben a Csendes-óceán délnyugati részén - érzékelhető módon megállapították a pénz nemét: elkülönített, alacsonyabb értékű érmeket tartottak fenn kizárólag nők részére. A Yap szigeten - a Csendes-óceán nyugati részén fekvő Caroline szigetsorozat egyik tagján - zsinigre fűzött kagylóhéjak szolgáltak a nők pénzeként, míg a férfiak a kíváncsabb nagy köveket monopolizálták (Baric 1964: 422-423; Sumner [1906] 1940:140[136]). E primitív társadalmak pénzével szemben a modern pénz meglepően homogénnek és kétségtelenül nem nélkülinek tűnik. Noha bankjegyeink fizikai anonimitása leplezi, de azért a modern pénzt sem csak változó mennyisége, hanem eltérő speciális tulajdonságai alapján is megkülönböztetjük nap mint nap. Más-más jelentést tulajdonítunk neki, és eltérő felhasználási célokra szánjuk az egyes pénzfajtákat. Másként kezeljük például a feleség tüpénzét („kézimunkapénzét”) vagy tartásdíját, mint a bért vagy fizetést, és ezek biztosan különböznek a gyerek zsebpénzétől. Vagy másként tekintünk egy lottónyereményre, mint egy közönséges fizetési csekkre. Az a pénz, amit baleseti kártérítésként kapunk, nem pontosan ugyanolyan, mint egy könyv jogdíja. Nem minden dollár egyforma.

Míg a primitív pénzekkel kiterjedt szakirodalom foglalkozik, a pénzzel foglalkozó szociológiai művek bibliográfiája sajnálatosan rövid. A pénzt figyelmen kívül hagyják, „mintha nem lenne eléggé szociológiai” - ahogy Randall Collins (1979: 190[23]) megjegyezte.² Elgondolkodtató, hogy az *International Encyclopedia of The Social Sciences* több mint harminc oldalt szentel a pénznek, társadalmi jellemzőinek viszont egyet sem. Vannak tanulmányok a pénz gazdasági hatásáról, a mennyiségi pénzelméletéről, a pénz forgási sebességéről és a monetáris reformról, de a pénzről mint „réalité sociale-”ról, hogy Simiand (1934[123]) ideillő terminusát használjuk, semmi sincs. Ennek eredményeképpen a pénz elsősorban a közgazdászok intellektuális birodalmán belül marad; nem gazdasági jellemzőit még nem vizsgálták módszeresen.

Aligha meglepő, hogy a pénz utilitarista felfogása a legelterjedtebb. Ez annak a mellékterméke, amit Bernard Barber (1977[10]) „a piac abszolutizálásának” nevezett: annak az illuzórikus, de széles körben elfogadott feltevésnek, hogy a piaci csere mentes a kulturális vagy a társadalmi korlátoktól.³ Ráadásul a pénz mint a piaci csere leginkább materiális jellegű kifejeződése függetlennek tűnik a gazdaságon kívüli hatásoktól. Meg kell hagyni azonban, Veblen ([1899] 1953[149]) felhívta a figyelmünket annak társadalmi jelentésére, hogy mit lehet a pénzért venni; mások pedig jelentős mértékben elmélyítették a fogyasztói társadalom szociális, kulturális és történeti elemzését (lásd például Parsons és Smelser 1956[98]; Rainwater 1974[106]; Sahlins 1976[115]; Douglas és Isherwood 1979[33]; Horowitz 1985[51]; Schudson 1984[119]; Appadurai 1986[6]; Miller 1987[83]). A pénz „szabadságát” azonban közvetlenül nem kérdőjelezték meg.

Tanulmányomban mellett érvelek, hogy a pénz utilitarista megközelítése elméleti és empirikus leegyszerűsítés. A pénz a piachoz tartozik, de nem kizárólagosan. Es noha a pénz valóban a racionális kalkuláció objektív eszköze, de nem csupán az. Először a pénz hagyományos felfogásával foglalkozom, azaz a „piaci pénzzel”, majd a „speciális pénzek” alternatív modelljére teszek javaslatot, mely kiterjed a pénz társadalmi és szimbolikus jelentőségére is. A tanulmány harmadik részében a családi pénzről - mint a speciális pénzek egyik típusáról - ismertetek egy történeti esettanulmányt. Mellett érvelek, hogy a családi pénz - mely magában foglalja a feleség, a férj és a gyerekek pénzét - a pénz speciális kategóriája a modern világban. Jelentését, használatát, elosztását, sőt mennyiségét részben gazdaság-hatékonysági megfontolások befolyásolják, de a családi pénzt éppúgy alakítja a pénz és a családi élet változó kulturális felfogása, mint a hatalmi viszony,

¹Viviana A. Zelizer: *The Social Meaning of Money*. *American Journal of Sociology* (1989) 95: 342-377. (Fordította: Kemény Szabolcs. A fordítást ellenőrizte: Bodnár Judit és Szántó Zoltán.)

²Néhány kivétellel lásd Turner (1986[147]), Smelt (1980[127]) és Cheal (1988[20]) munkáját. Meg kell jegyezni, hogy a szociológusok több valóságos helyzetben felismerték a pénz szimbolikus és társadalmi jelentését, de csak ad hoc módon, nem szisztematikusan. Goffman (1961[42]) mutatott rá a kényszerítő, a gazdasági és a társadalmi fizetségek közötti hasonlóságok és különbségek megértését szolgáló elméleti keret hiányára.

³Granovetter (1985[44]) a szociológusok szemére veti, hogy implicite elfogadják a közgazdászok feltevéseit, miszerint a piaci folyamatokat nem befolyásolják társadalmi hatások, s ezért nem lehetnek szociológiai elemzés tárgyai. Az „új gazdaságszociológia” friss elméleti és empirikus eredményeiről lásd Swedberg (1987[137]). Míg Granovetter a piacok strukturális korlátait hangsúlyozza, Sahlins (1976[115]) a piaci determinizmus kulturális kritikáját adja. A „piaci kultúrával” és a pénz utilitarista felfogásával szemben megfogalmazott provokatív, történetileg megalapozott alternatíváról lásd Reddy (1984[108], 1987[109]). Brown (1959[18]) a pénz racionális modelljének pszichoanalitikus kritikáját adja.

az életkor és a nem. Es míg a családi pénz bizonyos szempontból független a társadalmi osztálykülönbségektől, bemutatom, hogyan határozza meg osztály-hovatartozás a pénz mennyiségét, sőt a minőségét is.

Konkrétabban fogalmazva, gondolatmenetem középpontjában a férjes asszonyok pénzének 1870 és 1930 között bekövetkezett jelentésváltozása áll. Bemutatom, hogy ezt a pénzt - függetlenül attól, hogy a férj adta, vagy a háztartásban, illetve a munkaerőpiacon keresték - más formájú pénzként tartották számon, mint a közönséges dollárt. Speciális módon jutottak hozzá, speciális célokra használták, és ráadásul sajátos szokésszerűséggel rendelkezett: járandóság, kézimunkapénz (tűpénz), „tojáspénz”, „vajpénz”, költőpénz, zsebpénz, ajándék vagy adomány, de ritkán hívták bérnek, fizetésnek, fizetési csekknek vagy profitnak.

Piaci pénz: A pénz utilitarista megközelítése

A pénz központi helyet foglal el a modern világ fejlődésének klasszikus értelmezéseiben. De miféle helyet? Simmel és Weber számára a pénz a társadalmi élet racionalizálásának kulcsfontosságú eszköze. Tisztán technikai szempontból, a pénzszerzés lehetősége lényeges volt a racionális gazdasági piacok kialakulásához. Mint „az emberi élet legelvonatibb és 'legszemélytelenebb' tényezője”, ahogy Weber definiálta ([1946] 1971: 331[154]; [1922] 1978: 86[153]), a pénz „a gazdasági kalkuláció 'legtökéletesebb' eszközévé” vált. Simmel ([1908] 1950: 412[126]) megállapítása szerint a pénz „aritmetikai problémává” változtatta a világot

A pénz alapvető és forradalmi hatalma feltehetően az értékekkel szembeni teljes közömbösségből fakadt. A pénzre mint az instrumentális, kalkulatív megközelítés prototípusára tekintettek; Simmel ([1900] 1978: 211.[125]) szavaival a pénz „az eszközök legtisztább eltárgyasítása” - szimbóluma annak, amit Simmel a Pénz filozófiájában a modern élet fő tendenciájának látott - a minőség mennyiségre való leegyszerűsítésének, „ami a pénzben éri el legmagasabb és egyedülállóan tökéletes formáját”. (Simmel, 1978: 280[125]) A pénz - szemben bármilyen más ismert anyaggal vagy termékkel - a minőség teljes tagadása. Csak a pénz „mentes - vallja Simmel - bármiféle minőségtől, és (csak a pénzt) határozza meg kizárólag a mennyiség”. Ezért csak a pénz esetén „nem kérdezzük, mit és hogyan, csak azt, hogy mennyi” (1978: 279, 259[125]).

E „feltétlen objektivitás” tette lehetővé, hogy a pénz a modern gazdasági csere „technikailag tökéletes” eszközöként működjön. Mivel a pénz szubjektív korlátoktól mentes, a „különös érdekekkel, eredetekkel vagy kapcsolatokkal” szemben közömbös, likviditása és feloszthatósága végtelen, illetéknéppen „bármivel és bármire elcserélhető” (1978: 373, 128, 441[125]). A pénz lényege, írja Simmel, „korlátoktól mentes elcserélhetősége, belső egyformasága, amittől minden egyes darab elcserélhetővé válik egy másikra”. Így lehetett a pénz egy racionális, személytelen piac megfelelő semleges közvetítője, „absztrakt, mennyiségi terminusokban fejezve ki a tárgyak közötti gazdasági viszonyokat, anélkül hogy önmaga e viszonyok része lett volna.” (1978: 427, 125.[125])

A pénz használatával kapcsolatos nem gazdasági korlátozásokat Simmel mint idejétmúlt jelenséget intézi el: „Az olyasféle tiltó elképzelések, miszerint bizonyos pénzhez vér tapadna, vagy átok ülne rajta - őska érzélgösségek, melyek egyre teljesebb közömbösségével végképp jelentőségüket veszítik.” (1978: 441[125]). Amint a pénz nem más, mint „tisztá pénz”, szabadsága látszólag megtámadhatatlan, használata pedig korlátlan. Így Simmel számára a pénz „tisztán negatív jellege” biztosítja a pénz korlátlan rugalmasságát, valamint beavatkozását válogatás nélkül mindenbe. Pénzzel a tárgyak közötti összes minőségi megkülönböztetés egyformán lefordítható egy aritmetikailag meghatározható „számrendszerre”.

A minőségi különbségek eme kvantifikálását erkölcsileg veszélyes bűvészmutatványnak tartották. Marx korai, „A pénz hatalma a burzsoá társadalomban” ([1844] 1964: 169[74]) című tanulmányában figyelmeztet a pénz mindent átalakító képességének a valóságot aláásó veszélyeire: „Azzal, hogy a (pénz) összekeveri és összekavarja... az összes természeti és emberi tulajdonságot... lehetővé teszi minden tulajdonság bármely másikkal, még a vele ellentétes tulajdonsággal és tárggyal történő cseréjét is: a pénz a lehetetlen dolgok közötti barátság.” Mint 'az áruk istene' (Marx [(1858-59) 1973: 221[76]], a pénz a végső objektíválóként jelent meg, felszámolta a tárgyak és a személyek közötti összes szubjektív kapcsolatot, és a személyes kapcsolatokat instrumentális kalkulatív kötésekkel alacsonyította.

Ráadásul, ahogy Marx a *Grundriss*-ben (1973: 222[76]) és a Tökében ([1867] 1984: 96[77]) állítja, a pénzfetizmus az árufetizmus 'legszenbetűnőbb' formája. A pénzben csúcsosodott ki az a „természetellenes” (Marx [1958] 1972: 49[75]) folyamat, melynek eredményeképpen az emberek közötti társadalmi kapcsolatok tárgyak közötti anyagi kapcsolatokká váltak, mivel a többi áru megtarthatja „természetesebb” vagy „használati” értékét, és ezért valamiféle egyedi tulajdonságát.

A pénz mint tiszta csereérték azonban szükségszerűen „jelentés nélküli” (Marx 1984: 103[77]) formát vesz fel, ami viszont lehetetlenné teszi az áruk bármilyen esetleges minőségi megkülönböztetését. Pénzformájában - jegyzi meg Marx (1984: 111[77]) - „minden áru egyformának látszik”. Még ennél is képtelenebb, hogy a pénz a nem anyagi, hasznossággal nem rendelkező dolgokat - mint például a lelkiismeretet vagy a becsületet - is közönséges árukká tette. Így aminek nincs ára, megadja magát az árnak. „Extra commercium hominum... még a szentek csontjai sem tudnak ellenállni ezen alkímiának” (Marx 1984: 132, 105[77]).

Marx (1984: 132[77]) számára tehát a pénz a társadalmi lét minden területére behatoló, ellenállhatatlan és „radikális kiegyenlítő”. Azáltal, hogy minden minőségi megkülönböztetést absztrakt mennyiséggé változtat, lehetővé teszi „az összeegyeztethetetlenek megfeleltetését” (Marx 1973: 163[76]). Fél évszázaddal később Marx terminológiájára alapozva Simmel (1950: 414[126]) „rémisztő kiegyenlítőnek” nevezi a pénzt, ami elveszi az egyéni és a társadalmi értékek egyediségét: „Színtelenségével és közömbösségével... (a pénz) kiüresíti a dolgok lényegét... sajátos értéküket és összehasonlíthatatlanságukat.” Weber (1971: 331[154]) pedig „A világ vallásos visszautasításai” című tanulmányában a racionális pénzgazdaság és a „testvériség vallásetikája” közötti alapvető ellentétre hívta fel a figyelmet.

Az *American Journal of Sociology*-ban 1913-ban megjelent tanulmányában Cooley ezzel ellentétes álláspontot képvisel a dollár védelmében. Miközben Cooley elismerte a pénzkapcsolatok térnyerését a modern társadalomban, nem hajlandó a pénzben a nem pénzjellegű értékek szükségszerű ellenségét látni. Ezzel szemben - a Hirschman (1986[49]) által „*doux commerce*”-nek nevezett piacelfogás XVIII. századi híveihez hasonlóan, akik szerint a piac az erkölcsösség ügynöke - Cooley (1913: 202[24]) azt állítja, hogy „kiterjeszteni, és nem korlátozni kell az elvet, hogy mindennek van ára... a pénzjellegű értékek ugyanannak az általános rendszernek a részei, mint az erkölcsi vagy az esztétikai értékek, és az a funkciójuk, hogy ez utóbbiakat a piacon megjelenítsék.” A fejlődés nem a monetáris értékelés korlátozásában, hanem a pénz erkölcsi szabályozásának biztosításában rejlik. „A dollárt megreformálni, nem pedig elnyomni kell” - vonja le következtetését Cooley (1913: 203[24]). Cooley véleménye azonban kivételes. A legtöbb korabeli megfigyelő számára a dollár sebezhetetlen átalakító tényező, nem pedig erkölcsileg nemesíthető pénz.

A pénz általánosan elfogadott klasszikus felfogása tehát a piaci pénz modelljét emelte mindenek fölé. E megközelítés a következő öt feltevésen nyugszik:

1. A pénz funkciói és jellemzői kizárólag gazdasági értelemben fogalmazódnak meg. A pénz - hangoztatja Simmel (1978: 101[125]) - „a gazdasági érték fogalmának megtestesülése és legtisztább kifejeződése”. Minőségtől mentes, teljesen homogén, végtelenül felosztható likvid tárgyként a pénz a piaci csere páratlan eszközévé vált.
2. A modern társadalomban minden pénz egyforma. A pénz „minőségileg közösségi jellege” Simmel (1978: 440.[125]) megfogalmazásában, a pénz különböző típusai közötti mindennemű megkülönböztetést eltünteti. Lehet eltérés a pénz mennyiségében, de jelentésében nem. Ezért csak egyfajta pénz létezik - a piaci pénz.
3. Éles ellentét van a pénz és a pénzben ki nem fejezhető értékek között. A nem instrumentális értékekkel szemben a pénz a modern társadalomban alapvetően profán és haszonelvű. A pénz minőségileg semleges; a személyes, a társadalmi és a vallási értékek sajátos minőséggel bírnak, egymással kicserélhetetlenek és oszthatatlanok.
4. Az általános felfogás szerint a pénzjellegű ügyletek egyre elterjedtebbek a társadalmi lét minden területén, mennyiségi meghatározottságot kényszerítenek rá és helyenként megrontják. A pénznek mint absztrakt csereeszköznek nemcsak a lehetősége, de a hatalma is megvan arra, hogy egyre több árut és szolgáltatást vonjon a piac hatókörébe. A pénz tehát a társadalom elkerülhetetlen áruviszonyokká válásának eszköze. Simmel megfogalmazásában, a pénz „beavatkozik az egzisztenciális érdekviszonyok egészébe, és rájuk erőlteti magát... hatalmában áll, hogy számára közömbös tartalmaknak adjon formát, és megszabja irányukat”. (1978: 442)
5. Senki sem vitatja azt a hatalmát, hogy a pénz képes átformálni a pénzben ki nem fejezhető értékeket, de hogy ezen értékek is hatással lennének a pénzre, azt ritkán fogalmazzák meg, többnyire nyíltan visszautasítják. „Objektív vagy etikai megfontolások híján a pénzre nem hatnak gazdaságon kívüli útmutatók (vagy) akadályok”. (1978: 441)⁴

⁴Az áruviszonyokkal való feltöltés folyamatának valójában az az egyedül elfogadott korlátja, hogy egyes dolgok - noha nem egyértelműen - kívül maradnak a pénzügyi kapcsolaton. Bizonyos áruk efféle „egyediesítése” azonban Igor Kopytoff (1986[63]) szerint úgy tűnik, nem foglalja magában a pénzt. A

Anakronisztikusnak tűnik, hogy e kontextusban a modern pénz sajátos „minőségéről” beszéljünk. Végül is, hogyan bírhat a pénz különleges jelentéssel, ha lényege pontosan a megkülönböztető jellegek teljes mértékű homogenizálása és eltárgyasítása?

A pénz hagyományos megközelítéséből hiányzik egy kapocs, egy kölcsönhatás. A hagyományosan gondolkodó társadalomtudósokra mély benyomást tett a pénz mindent helyettesítő, személytelen jellege, ezért instrumentális racionalitását hangsúlyozták, valamint látszólag korlátlan képességét, hogy termékeket, kapcsolatokat, ritkábban érzelmeket absztrakt és objektív, számszerűen kifejezhető értékke változtasson. A pénz azonban kulturálisan nem semleges, és erkölcsileg sem sérthetetlen. Nagyon is elképzelhető, hogy számokká „erkölcsteleníti” az értékeket, de az értékek és az érzések ugyanúgy „korrumpálják” a pénzt, azáltal hogy erkölcsi, társadalmi és vallásos jelentéssel ruházzák fel. Vizsgáljuk meg közelebbről, miként befolyásolják kulturális és társadalomszerkezeti tényezők a pénz használatát, jelenségét és mennyiségét. Milyen viszonyban áll a pénz mint a csere és a hasznosság mérésének eszköze a pénzzel mint a társadalmi érték szimbólumával?

Speciális pénzek: A modern pénz jellegének vizsgálata

Figyelemreméltó, hogy az elemzés még akkor sem lépi át teljes mértékben az utilitarista kereteket, ha a modern pénz szimbolikus dimenzióját elismerik. Parsons (1971a: 241[96]; (1971b: 26-7[97]) például nyíltan letette a garast a „pénz szociológiája” mellett, mely a pénzben - a politikai hatalomhoz, a befolyáshoz és az értékelkötelezettségekhez hasonlóan - a társadalmi cserekapcsolatok általános szimbolikus eszközét látja. Marx (1973: 222[76]) meghatározásával szemben, amely szerint a pénz „a vagyon anyagi megjelenítője”, Parsons eszközelméletében a pénz egy általánosan elfogadott szimbolikus nyelv; nem áru, hanem használati értéktől mentes jel. Parsons azonban a gazdasági életre korlátozza a pénz szimbolikus jelentését: a pénz „a gazdasági érték szimbolikus 'megtestesítője', az, amit a közgazdászok 'hasznosságnak' neveznek”. (1976: 358) Ebből adódóan Parsons eszközelméletében a pénz piacon kívüli, szimbolikus jelentése hasznosságán túli kulturális és társadalmi értelme kidolgozatlan marad.

Az antropológusok érdekes meglátásokat fogalmaznak meg a pénz részgazdaságon kívüli, szimbolikus jelentéséről, de kizárólag a primitív pénz vonatkozásában. Néprajzi vizsgálatok szerint például egyes primitív közösségekben a pénz mennyiségétől független, különleges jelleget és megkülönböztetett értelmet kap. Az, hogy mennyi pénz, kevésbé érdekes, mint az, hogy melyik pénz. Gyakran megesett, hogy sokféle - Polányi Károly kifejezésével élve - „meghatározott célú” pénz volt forgalomban ugyanabban a faluban. Mindegyik pénznek megvolt a maga külön, korlátozott használati köre (bizonyos áruk és szolgáltatások vásárlása), saját allokációs módja és átváltási formája (lásd például Bohannan 1959[17]), sőt néha kijelölt használói is. Bizonyos pénzeket például csak egyes társadalmi osztályok használhattak, vagy más esetben csakis az egyik nem (lásd Einzig 1966[35]).

A megkülönböztetett pénzeket gyakran erkölcsileg vagy rituálisan rangsorolják: az egyik pénz alkalmas étel vásárlására, de feleség vételére nem; egy másik csak temetési vagy házassági ajándékra, esetleg vérdíjra alkalmas; megint más pénzek kizárólag házasságtörésből vagy sértésből származó károk megtérítésére használhatók; van amit a halottal kell eltemetni, vagy mágikus szertartásnál kell alkalmazni. Ilyen értelemben a nem megfelelő, a „rossz” vagy gyengébb minőségű pénz - bármennyi legyen is belőle - használhatatlan, vagy használata szégyen. A hagyományos lengyel paraszti kultúráról készült elemzésében Thomas és Znaniecki ([1918-20] 1958: 1645[143]) is felfigyelt a pénzek effajta minőségi megkülönböztetésére: „Egy tehén eladásáért kapott pénz minőségileg különbözik a hozománytól, és mindkettő különbözik a parasztgazdaságon kívüli keresettől”. A más-más pénzeket eltérően használták, és elkülönítve is tartották. Thomas és Znaniecki (1958: 166[143]) még meg is jegyzi, hogy ha a paraszt bizonyos célra félretett egy összeget, és ha később más célra pénzre van szüksége, akkor inkább kölcsönkér, „még nagyon nehéz körülmények között is, mintsem, hogy hozzányúljon a félretett összeghez”.

kultúra lát el bizonyos dolgokat a különlegesség és nem helyettesíthetőség „jelével”, azáltal hogy megtagadja tőlük az árcédulát (lásd Radin 1987[105]). E gondolatmenet szerint a pénz a piaci értékek „hordozójaként” működik, mivel érzéketlen a nem gazdasági értékek iránt, és így nem lehet egyedülként, egyedülállóként vagy elcserélhetetlenként kezelni.

E megkülönböztetett pénzek - amelyekről Mary Douglas (1967[32]) éles szemmel megállapította, hogy egyfajta primitív kuponrendszerként működnek - a cserét a pénz allokációjának és használatának kijelölése, valamint korlátozása útján szabályozzák. A folyamatban a pénz egyfelől gazdasági funkciókat tölt be mint csereeszköz, másfelől viszont társadalmi és szent „jelölőeszközként” is funkcionál: státusszerzésre vagy -javításra, esetleg rituális események megünneplésére használják. A lényeg az, hogy a primitív pénz változékony: átválthatóból nem válthatóvá, profánból szentté lehet.

De mi a helyzet a modern pénzzel? Valóban megfosztotta volna a modernizáció a pénzt kulturális jelentésétől, és létrehozta volna - Simmel (1978: 276[126]) megfogalmazásában - „a pénznek az összeggel való feltétlen azonosságát”? Thomas és Znaniecki (1958: 65[143]) szerint a gazdasági fejlődés „(az) összes minőségi megkülönböztetés eltüntetése és... a pénz egyre teljesebb átválthatósága irányába halad”. Gazdasági modellektől befolyásolva, a legtöbb megközelítés mereven elválasztja a primitív, korlátozott, „meghatározott célú” pénzt és a modern, „minden célra felhasználható” pénzt, mely - rituális vagy társadalmi korlátoktól mentes pénz lévén - egyedüli valutaként hatékonyan töltheti be az egyetemes csereeszköz funkcióját. Amikor modern pénzről van szó, érdekes módon még az antropológusok is félreteszik óriási analitikus fegyvertárukat. Több mint húsz évvel ezelőtt például Mary Douglas (1967[32]) egy fontos tanulmányban felvetette, hogy a modern pénz nem szükségszerűen korlátoktól mentes, és nem is olyan „szabad”. Bizonyítéka azonban meglepően csekély. Douglas (1967: 139[32]) szerint két olyan helyzet van, amikor a modern pénzt szabályozzák és adagolják: a nemzetközi cserében és a tisztán egyéni, személyes szinten, ahol „sokan próbálják primitívvá tenni a pénzüket... azáltal, hogy kijelölik a forrását, bizonyos pénzeszközöket bizonyos célokra pántlikáznak, korlátozzák a saját vagy feleségük pénzügyi döntéseinek a szabadságát.” „A különböző forrásokból származó pénz - mutat rá Douglas - olykor személyes jelleget kap, és sajátos érzések kapcsolódnak hozzá, ami befolyásolja elköltésének jellegét.”

Ezek a megkötések, amelyekről Douglas (1967: 119-20[32]) megállapította, hogy „furcsa módon hasonlítanak... egyes primitív pénzek használatának korlátaikhoz”, bizonyosan többet jelentenek merő egyéni „szeszélyeknek” vagy „a pénz túlságosan likvid állapotának korlátozására tett felemás kísérleteknek”. Ennek ellenére Douglas, aki nagyot lép a fogyasztás kulturális elméletének megteremtése felé (Douglas és Isherwood 1979[33]), nem teszi meg a végső lépést a pénz kulturális elemzésében. Thomas Crump (1981: 125-30[28]) is utal ún. „korlátozott alrendszerek” létezésére a modern társadalomban, amelyek saját pénzt használó elkülönült cserevilágok. Ugyanakkor a pénztípusok közötti gazdasági különbségeket állítja a középpontba, mint például a nemzeti és a külföldi valuta (általában a dollár) egyidejű, de elkülönített használata egy országban; a fém pénzek és az „írott” pénzek szelektív alkalmazása bizonyos javak és szolgáltatások esetén; vagy a készpénzfizetéstől elkülönülő hitelkártya-gazdaság, sőt még ideveszi a pókeriskolában használatos zsetonokat is mint különleges pénzfórmát (lásd továbbá Melitz 1970[81]).

A gazdaságpszichológusok a „fejbeni könyvelés” fogalmának bevezetésével - amelynek során az egyén a pénzfajtákat megkülönbözteti egymástól - nemrég kritika tárgyává tették a modern pénz tisztán racionális, közgazdasági meghatározását, pontosabban az átválthatóságára vonatkozó elképzelést. Másként kezeli az ember például a váratlanul ölébe hullott jövedelmet, mint a jutalmat vagy egy örökséget; még akkor is, ha összegük megegyezik (lásd például Thaler 1985[142]; Kahneman és Tversky 1982[58]; a pénz pszichológiai irodalmának kiváló összegzését és elemzését adja Lea, Tarpy és Webley 1987: 319-42[67]).

A fejbeni könyvelést azonban nem lehet teljesen megérteni a „társadalmi könyvelés” modellje nélkül. A modern pénz nem csak az egyéni szeszélyek vagy a pénzek eltérő anyagi formája alapján lehet különböző. Francois Simiand (1934[123]), Durkheim egyik tanítványima azt állítja, hogy a pénz gazdaságon kívüli, társadalmi alapja ugyanolyan erős a modern gazdasági rendszerekben, mint a primitív vagy ókori társadalmakban volt.⁵ Simiand kifejezetten óv az ortodox racionalista megközelítéstől, ami tévesen figyelmen kívül hagyja a modern pénz időtálló szimbolikus, szent, sőt mágikus jelentését.

Általános elméleti célom tehát az, hogy a modern világra alkalmazzam a megkülönböztetett pénz fogalmát, és megvizsgáljam, miként nyomja rá bélyegét a modern pénzre a primitív pénz szabályozásánál nem kevésbé hatásos kulturális és társadalomszerkezeti korlátozások, akadályok és különbségtételek bevezetésével. A megkülönböztetett pénzt a modern

⁵174 Sorokin (1943[130]) ugyanezt a gondolatmenetet követte az idő és a tér modern felfogásaiban fennmaradó minőségi megkülönböztetésekről nyújtott kiváló elemzésében. Egy Taussig nevű antropológus (1980[138]) a modern pénz társadalmi jelentésével foglalkozik, ám a kapitalista termelési mód hatására átalakuló dél-amerikai paraszti kultúrák sajátos környezetében. A parasztok mágikus rituálékát találják ki, amelyekben a modern pénz „piszkos pénz”, azaz meg nem engedett forrásokból származó és korlátozott használatú bűnös jószág. Taussig szerint az efféle erkölcsi stigmát hordozó pénzek a parasztok ellenállását fejezik ki a világukat egyre jobban behálózó áruviszonyokkal szemben. E szemszögből nézve azonban a valódi modern pénz feltételezhetően elvesztené efféle minőségi sajátosságait, és erkölcsileg közömbös jelleget öltene egy áruviszonyokkal teljesen átszőtt társadalomban.

világban nem olyan egyszerű felismerni, mint a primitív közösségek kagylóhéjait, érméit, rézpálcáit és köveit, de a használatát, allokációját, forrását és mennyiségét meghatározó formális és informális szabályok kialakítják láthatatlan határait. Hogyan határolnánk el különben például a csúszópénzt a hűbéri fizetségtől vagy az adománytól, a bért a honoráriumtól vagy a járandóságot a fizetéstől? Honnan ismerjük fel a váltságdíjat, a jutalmat, a borraivalót, a kártérítést vagy a prémiumot? Kétségtelenül vannak mennyiségi különbségek a különböző fizetési formák között. Az eltérő szóhasználat azonban nem pusztán eltérő összegekre utal. Minőségi különbségeitől megfosztva a pénz világa érthetlenné válik.

A pénz felfogására vonatkozó eltérő alapfeltevések bevezetésével a megkülönböztetett pénzek modellje tehát kiváltja a piaci pénz hagyományos utilitarista modelljét:

1. Noha a pénz valóban a modern gazdaság piacának kulcsfontosságú racionális eszköze, a piac világán kívül is létezik, és alapvetően befolyásolja kulturális valamint társadalomszerkezeti tényezők.
2. Különböző pénzek széles skálája létezik; mindegyiket kulturális és társadalmi tényezők sajátos csoportja alakítja, s így válnak külön minőségűvé. A piaci pénz nem mentesül a piacon kívüli tényezők hatásától, maga is egyfajta megkülönböztetett pénz, amelyet sajátos társadalmi és kulturális hatások érnek.
3. A pénz funkcióinak és jellemzőinek sajátos - minden célra alkalmas pénzt feltételező klasszikus gazdasági - készlete tehát alkalmatlanul szűk. Azáltal, hogy kizárólag piaci jelenséggént látja a pénzt, szem elől téveszti a pénz mint nem piaci eszköz jellemzőinek igen komplex tárházát. Új, több mindent felölelő meghatározásra van szükség, ugyanis egyes pénzek oszthatatlanok (vagy oszthatók, de nem matematikailag megjósolható arányokban), nem helyettesíthetők, nem hordozhatók, mélyen szubjektívek, ezért minőségileg heterogének lehetnek.
4. A pénz és a nem pénz jellegű értékek között feltételezett utilitarista ellentét nem áll fenn, mivel bizonyos körülmények között a pénz ugyanolyan egyedi és átváltoztathatatlan lehet, mint a legszemélyesebb vagy legkivételesebb tárgy.
5. A fenti feltételezések alapján a pénz állítólagos szabadsága és korlátlan hatalma tarthatatlan feltételezéssé válik. Azáltal, hogy a kultúra és a társadalmi struktúra behatóan ellenőrzi és korlátozza a pénz áramlását és likviditását, kikerülhetetlen akadályokat állít a monetizálódás folyamatának útjába. A gazdaságon kívüli tényezők szisztematikusan szűkítik és alakítják át (a) a pénz *használatát*, azáltal hogy bizonyos pénzeket például meghatározott felhasználási módokra pántlikáznak; (b) a pénz *használóit*, azáltal hogy különböző emberekhez rendelik különböző pénzek használatát; (c) minden egyes pénz *allokációjának* rendszerét; (d) a különböző pénzek *ellenőrzését*; és (e) a pénz *forrását*, azáltal hogy különböző forrásokat különböző használati módokkal kapcsolnak össze.

Ráadásul a pénz mennyiségét sem kizárólag a racionális piaci kalkuláció szabályozza. Simmel azt állítja például *A pénz filozófiájában* (1978: 273, 406), hogy „kivételesen nagy mennyiségben” a pénz elveszítheti „üres mennyiségi” jellegét: „átitatódik valamiféle 'super additummal', olyan fantasztikus lehetőségekkel, amelyek túllépnek a számok végességén”. A számok látszólagos objektivitása azonban nem csak nagy összegek esetén tűnik el. A nagyon kevés pénz is hasonlóképpen viselkedik. Polgári jogot használó országokban, ahol megengedik, hogy a gyerek balesetben való elvesztése miatt érzett bánatot pénzzel kompenzálják, a jogtudósok az ún. „*franc symbolique*” mellett szállnak síkra. (Mazeaud, Mazeaud és Tunc 1957[80]). Csak egy szimbolikus összeg lehet méltó egyenértéke egy ilyen tisztán érzelmi veszteségnek. A megfelelő összeg megállapítása így gyakran nemcsak instrumentális számítással, hanem kulturális vagy társadalmi könyveléssel is jár. (A pénz mennyisége és társadalmi valamint szimbolikus jelentése közötti kapcsolatra hoz példát Geertz (1973: 425-42[41]).

Egyenlő mennyiségű pénzösszegek sem „adhatók össze” egyformán. Egy ezerdolláros fizetési csekk nem ugyanaz, mint a banktól lopott vagy egy baráttól kölcsönkért ezer dollár. Ezen kívül bizonyos összegek oszthatatlanok maradnak - így az örökség vagy az előre meghatározott nászajándék megvételére kapott pénz. Az utóbbi minőségi egység, amelyet nem illik részben ajándékra, részben ennévalóra költeni.

A speciális pénzek jellegének tanulmányozása nem tagadja, hogy a pénz kvantifikálható és instrumentális jellegű, hanem - ezen túllépve - olyan elméleti és empirikus problémákat vet fel, melyek eltérnek a piaci pénz tisztán közgazdasági modelljéből következő kérdésektől. A háztartási pénz vizsgálatakor előkerül egy-két ilyen jellegű kérdés. Milyen pénz forog a családon belül? Hogyan osztják el, és miként használják? Mennyiben befolyásolja a család tagjai közötti társadalmi és hatalmi viszonyok változásai az otthoni dollár jelentését?

Ami az adatokat illeti, a családi pénz tanulmányozásakor szinte felderítetlen területre lépünk. Noha a pénz a férj és a feleség közötti nézeteltérések legfőbb forrása, és gyakran érzékeny pont a szülők és a gyerekek kapcsolatában, furcsa mód kevesebbet tudunk a család pénzügyi dolgairól, mint a családon belüli erőszakról vagy akár a házasságról.⁶ A családok nem egyszerűen vonakodva tárják fel pénzügyi magánéletüket idegenek előtt; a férj, a feleség és a gyerek is gyakran hazudik; becsapják egymást, vagy egyszerűen eltitkolják egymás elől az információkat. Talán még általánosabban arról van szó, hogy a Sen által (1983[121]) „összeragasztott családnak” nevezett modellben legtöbbször fel sem teszik a pénz elosztásával kapcsolatos kérdéseket. A közhiedelem szerint, ha a pénz egyszer bekerül a családba, akkor így vagy úgy, de igazságosan osztják szét, a család kollektív jólétének maximalizálását szem előtt tartva. Ritkán foglalkoznak azzal, hogy mennyi pénzt kap egy személy, hogyan jut hozzá, kitől és mire kapja. De miként Michael Young (1952[161]) több mint harminc évvel ezelőtt megfogalmazta, a pénz családtagok közötti elosztása ugyanolyan egyenlőtlen és önkényes, mint a nemzeti jövedelem családok közötti felosztása. Következésképpen - vallja Young (1952: 305[161]) - tarthatatlan az a feltételezés, hogy „a család néhány tagja nem lehet gazdag, amíg a többiek szegénységben élnek.” (lásd még Hartmann 1981[47]; Wong 1984[160]; Delphy és Leonard 1986[29]).

Az 1870 és 1930 közötti időszak kivételes betekintést enged a családi pénz hagyományosan zárt világába. A fogyasztói társadalom kialakulásakor az amerikaiakat addig példátlan módon kezdték pénzügyi kérdések foglalkoztatni. Háztartási költségvetésről szóló tanulmányok részletesen dokumentálták, hogy mire költött a munkásosztály és az alsóközéposztály. Középosztálybeli amerikaiak engedtek bepillantani saját házi költségvetésükbe népszerű folyóiratokban megjelent névtelen, „gyónásszerű” cikkekben, közügyvé téve a pénz elköltését. Daniel Horowitz (1985[51]) írja, hogy ezzel egyidőben társadalomkritikusok és társadalomtudósok tették közzé nézeteiket a „pénzköltés erkölcséről”, szenvedélyesen és aprólékosan tárgyalták egy fogyasztóivá váló amerikai társadalom többnyire rettegett nem gazdasági körvonalait. A százafordulón így a háztartás gazdálkodásával kapcsolatos viták áttörték az egyéni háztartások jószerével zárt ajtajait, és nyilvános diskurzus tárgyává váltak.

A továbbiakban azt elemzem, hogyan változott a férjes asszonyok pénzének jelentése, allokációs rendszere és felhasználása 1870 és 1930 között. Rámutatok, hogy az otthoni pénz e kategóriája körüli definíciós vitákat, melyeket részben egy új gazdasági környezetre adott racionális válaszként foghatunk fel, nagy mértékben gazdaságon kívüli, társadalmi és kulturális tényezők alakították. Az erszény zsinórja körüli harcot a családi életről alkotott elképzelések, valamint a résztvevők neme és osztály-hovatartozása befolyásolta.⁷

A háztartás „költségvetési problémája”: 1870-1930

A tizenkilencedik század végén a háztartás „költségvetési problémája” közügyvé vált: érdekes újsághír a heti- és napilapokban, csípős szerkesztői levelek, tanácsadó rovatok, valamint nőklubokban zajló konferenciák témája. Egy

⁶A nemhez, osztályhoz tartozás, a pénz és a családon belüli hatalom megoszlása közötti összefüggésnek van irodalma (lásd például Blood és Wolfe 1965[14]; Komarovskij 1961[61], 1967[62]; Safilios-Rothschild 1970[114]; Rubin 1976[112]; Ostrander 1984[93]; Lumstein és Schwartz 1985; Hertz 1986[48]; Mirowsky 1985[84]). Figyelemre méltó, hogy az irodalom nagy része egyfajta instrumentális kereten belül marad, mivel általában a pénz piaci jelentésére és az otthoni hatalmi viszonyokra való hatására koncentrált. Az angol háztartásokról szóló kortárs és történeti tanulmányok a családon belüli elszámolási rendszer gazdag adatforrásai (lásd például Ross 1982[111]; Oren 1973[92]; Stearns 1972[132]; Wilson 1987; Pahl 1980[94]; Whitehead 1984[157]; Ayers és Lambert 1986[8]). (Franciaországról lásd Sullerot 1966[135]; francia és angol munkás-háztartásokról lásd Tilly és Scott 1978[141]). Gullestad (1984[45]) csodálatos adatokat ismertet a norvég városok munkáscsaládjában élő édesanyjairól, Luxton (1980[71]) hasonló adatokkal szolgál Kanadából.

⁷E tanulmány bőséges és változatos dokumentumok minőségi elemzésén alapszik. Elsődleges forrásként említhetők (1) háztartási költségvetésről szóló tanulmányok; (2) nőmagazinok, ezekből riportok, szerkesztőhöz intézett levelek, irodalmi-, tanácsadó rovatok és alkalmi felmérések adatai; (3) újságok, ezekből hírek, vezércikkek és a szerkesztőhöz intézett levelek (leginkább a *New York Times*ből); (4) jogi feljegyzések: bírósági esetek, törvényeket áttekintő cikkek, törvények és jogszabályok, valamint jogi eseteket tartalmazó könyvek; (5) háztartás-gazdaságtani irodalom: a háztartás vezetésének fő tankönyvei, népszerű háztartási kézikönyvek és a *Journal of Home Economics*; (6) egy külföldi visszaemlékezései; (7) etikett kézikönyvek; (8) szociális munkások munkásközösségeiről szóló kutatásai és munkások életkörülményeiről szóló jelentései, mint például a *Russel Sage's West Side Studies*; és (9) válogatott kormánydokumentumok, mint például az Egyesült Államok Munkügyi Minisztériumának jelentései a munkások és gyerekek életkörülményeiről. Mint sok kvalitatív történeti forrás esetén, a dokumentumok tökéletes reprezentativitása nem megállapítható. Az adatok megbízhatóságát azonban az eredmények nagyon különböző és független dokumentumokkal való alátámasztása javítja. Például néhány hetilap az olvasók vagy mások körében végzett felméréseit — noha a modern normák szerint módszertanilag gyengék — kizárólag a családi pénz allokációjában és felhasználásában tapasztalható trendek — természetesen nem tökéletes — illusztrációjaként használtuk. Tehát a háztartási gazdálkodás itt leírt változásai nemcsak egy adattípuson alapszanak, hanem a különböző elsődleges források széleskörűen alátámasztják őket. Ezen kívül a másodlagos irodalom gazdag tárházát is felhasználtuk, többek között a fogyasztói kultúra kialakulásáról, a szórakozás történetéről szóló kortárs tanulmányokat, valamint a családtörténet és a nők történetének irodalmából azon műveket, amelyek a családok változó gazdasági stratégiáját tárgyalják.

megfigyelő szerint 1928-ban „a férj és a feleség már nem táncosnők, szőke pincéernők, jólfésült táncos férfiak (vagy) átutazó ügynökök miatt veszekszenek, hanem a pénzen kapnak hajba”. (Kelland 1928: 12[59]). Az erszény zsinórja feletti vita gyakran a bíróságon végződik. 1880 és 1920 között a pénz miatti veszekedés egyre gyakoribb válóok a jómódú és szegény házaspároknál egyaránt (May 1980: 137[79]; Lynd és Lynd 1956: 126[73]). A pénz még a boldog házasságokban is jogi kérdéseket vet fel. Jogosult-e a feleség tartásdíjra? Ha pénzt takarít meg a háztartás költségeiből, az az övé-e? Tolvaj-e a feleség, ha pénzt vesz ki férje nadrágzsebéből? Hivatkozhat-e a feleség férje hitelére minden boltban? Nem is beszélve a nő keresetének problémájáról. Mikor övé jog szerint a kereset? A bíróságok döntései lassan, de biztosan felülbírálták a szokásjog azon elvét, mely szerint a feleség keresete a férjé.

Miért vált az otthoni pénz ilyen vitás valutává a századfordulón? Családtagok közötti pénzügyi konfliktusok azelőtt is voltak. New York-i munkásfeleségekről szóló tanulmányában Stansell (1986: 29[131]) például beszámol egy elég extrém esetről: egy férj halálra verte élettársát, mivel az négy schillinget kivett a zsebéből. Ezek a viták azonban a magánélet keretein belül maradtak, ritkán kerültek nyilvánosságra mint olyan ügyek, amelyek mindenki érdeklődésére számot tarthatnak. (Stansell, személyes közlés.) Létezett valamiféle megegyezés a családi jövedelem megfelelő szabályozásáról, és ez osztályok szerint változott. A közép- és felsőosztálybeli háztartásokban, úgy tűnik, a pénzügyi kérdések általában a férj hatáskörébe tartoztak.

Treatise on Domestic (1841) című úttörő munkájában Catherine Beecher megjegyezte, hogy a család kiadásait - főként üzletemberek körében - „sokkal inkább a férfi ellenőrizte” (1841: 176). Hasonló eredményre jutott Mary P. Ryan a XIX. század első felében a New York állambeli Oneida megye családjainak életéről szóló tanulmányában: a pénzügyek a férfiakra tartoztak. (Lásd még: Norton 1979: 145[89]; Cowan 1983: 81-82[26]) Végül is, a XIX. századi „otthon-kultusz” során a családi élet a piac uralmának alternatívájává vált, s öröke, az „igazi” viktoriánus nő a szeretet, nem pedig a pénzügyek specialistája volt (Welter 1966[156]; Cott 1977[25]). A nő kezelhette a háztartás kiadásait, de a „komoly pénz” a férj dolga volt. A munkásháztartások korlátozott és gyakran bizonytalan jövedelmeit viszont a családi pénztárosnak kinevezett feleség kezelte. A férj és a gyerekek átadták keresetüket a feleségnek, akitől elvárták, hogy ügyesen bányon a közös jövedelemmel. Meg kell jegyeznünk azonban, hogy e pénz többnyire a háztartási kiadásokra korlátozódott.

A századfordulón azonban a reáljövedelem emelkedése és az amerikai gazdaság növekvő monetizálódása kikényszerítette a családi pénzügyek átértékelését. A több pénz és annak elköltése nemcsak ügyes könyvelést követelt, hanem egy sor zavaros és gyakran erősen vitatott gazdaságon kívüli dilemmát is felvetett. Hogyan kell a családon belül a pénzt elosztani? Mennyi pénzt kapjon a feleség, és milyen kiadásokra? A feleségnek való juttatás „jó” mechanizmusa-e a rendszeres járandóság? Mi a helyzet a gyerekek járandóságával? Ők is jogosultak rá, vagy az a kötelességük, hogy házimunkával megkeressék? Odaadja-e a férj teljes fizetését a feleségnek, és ha nem, akkor mennyit tarthat magánál?

A pénz megfelelő hasznosítása is megzavarta a kezdő fogyasztókat. Mit jelent jól elkölteni a pénzt? Mire kell például felhasználni a család többletjövedelmét? Mennyit kell megtakarítani, mennyit jótékony célra felajánlani, mennyit költsünk nyaralásra, mennyit ruhára? És a legfontosabb: hogyan kell meghatározni, hogy az egyes családtagok mennyit költhetnek? A rendelkezésre álló jövedelem növekedésével, valamint a fogyasztói gazdaság és kultúra megszilárdulásával a család pénze egyre inkább elkülönült a férj, a feleség és a gyerekek pénzére. (...)

Robert Lynd (1932: 90[72]) szerint ez az új „küzdelem a családi jövedelemért” bizonyos fokig „már az első pillanatban eldőlt”, mivel a nők kulturálisan meghatározott „hátrányokkal” indultak. A feleségek a századfordulón - még a vagyonos férfiakkal összeházasodott nők is - gyakran egyetlen saját fillérrel sem rendelkeztek. Ahogy Lucy M. Salmon, a Vassar College történelemprofesszora írja 1909-ben: „Még mindig többnyire a férfiak kapják készpénzben a fizetésüket, nekik van bankszámlájuk, és náluk van a pénztárkönyv, es ebből adódóan úgy vélik, hogy joguk van meghatározni, miként költik el az általuk keresett pénzt” (1909: 889[116]).

A férjes asszonyok relatív szegénysége egyre inkább tarthatatlanná vált, mivel az otthon erkölcsének XIX. századi örököjétől a XX. században azt várták, hogy a háztartás beszerző ügynöke és költségvetési szakértője legyen. Helyesebben, az asszonyok takarékosága és pénzügyi bölcsessége a XVIII. században is téma volt (Beecher 1841: 175-86[12]; Jensen 1986: 119-28[57]). A fogyasztói társadalom elterjedésével azonban a helyes pénzköltés képessége a háztartási szakértelem domináns és látható paraméterévé vált. A „jó háziasszony” felelős volt „férje pénzéért, és azt okosan kellett beosztania” (New York Times, 1900, dec. 23: 100). Végül is, ahogyan azt egy példás háziasszony ugyanebben a cikkben kifejtette, „egy férfi nem ért a háztartás vezetéséhez és kiadásaihoz”.

„Fogyasztóné” (Frederick 1929[39]) megnövekedett pénzügyi szerepe és felelőssége azonban rendszeres fizetés és leggyakrabban mindenféle fix és biztos jövedelem nélkül lépett életbe. Az asszonyok így különös helyzetbe kerültek: elvárták tőlük, hogy helyesen költsek a pénzt, de megtagadták tőlük a pénz feletti ellenőrzést. Tovább rontotta a nők ellentmondásos gazdasági helyzetét a háztartás-gazdaságtani mozgalom sikere, mely arra ösztönözte az asszonyokat, hogy vállalkozásként irányítsák otthonukat.

A vonakodó férjből különböző mesterkedéssel pénzt kicsalogató asszony a XIX. század végi kabarék és viccek állandó témája volt. A házi költségvetés problémája azonban komolyra fordult, és kikényszerítette az asszonyok háztartási pénzének, valamint saját keresetének nehéz és ellentmondásos újraértékelését.

Saját dollár: Az asszonyok háztartási pénzének meghatározása

Az amerikai nők jog szerint sohasem rendelkezhetek a családi pénz legkisebb része felett sem - még azok sem, akiknek a férje ezt megengedhette volna -, magyarázza egy szerző 1935-ben a *Law Review*-ban megjelent cikkében. Amíg a házastársak együtt élnek, „a feleség eltartáshoz való joga nem jelent jogot sem valamilyen meghatározott dologhoz, sem egy meghatározott összeghez... Nem jogi kérdés, hogy az asszony sokat vagy keveset kap, hanem a férj dolga eldönteni” (Crozier 1935: 33[27]).⁸ Ennek eredményeképpen a családi pénz szétosztása nem hivatalos szabályokon és informális egyezségeken nyugodott. A századfordulón a férjes asszonyok - akiknek többsége a férjek fizetési csekkjéből vagy jövedelméből élt - különböző formában, speciális pénzként jutott készpénzhez.

A felső- és középosztálybeli feleségek rendszertelen adományokat, ritkábban rendszeres járandóságot kaptak férjüktől a háztartás költségeire, mely magában foglalta a háztartási cikkeket és a ruházkodást. Időnként a nők teljes mértékben „láthatatlan” dollárookra támaszkodtak, hitelből vásároltak és szinte sohasem nyúltak készpénzhez. Ezzel szemben a munkásfeleségek megkapták férjük fizetési csekkjét, és elvárták tőlük, hogy felügyeljenek rá, és beosszák a család pénzét.

E hivatalos pénzeket azonban a férfiak felügyelték; és végső soron még a munkásfeleségek esetében is ők birtokolták és ellenőrizték a pénzeket. A férfiak nyíltan átvettek minden pénzügyi tranzakciót. 1905-ben a *Woman's Home Companion* tanácsadó rovatához intézett levelében egy harmincéves asszony elpanaszolja, hogy férje, John, noha „bizonyos mértékig liberális...mégis magánál tartja a pénztárcát, ő vásárol be, maga szereti megvenni a ruhaneműt, a cipőket, a kesztyűket...és nem érti, hogy miért lenne szükségem pénzre, amikor mindent megvesz, amit csak akarok” (Sangster 1905: 32[118]).

Még ha egy nő meg is tudott takarítani valamennyit a háztartás költségeiből, az törvény szerint végül is a férjét illette meg. Amikor például 1914-ben Charles Montgomery beperelte feleségét, Emmát a 618 dollár 12 cent miatt, melyet a feleség házasságuk 25 éve alatt takarított meg, Blackman bíró a brooklyni Legfelsőbb Bíróságról a férjnek adott igazat, mivel „az nem érdekes, hogy milyen megfontolt és körültekintő volt a feleség. Ha a pénz...a férjé volt, akkor az most is az ő tulajdona, hacsak nem bizonyítható, hogy a feleségnek ajándékozta” (New York Times dec. 16: 22). A feleség pótlólagos készpénz csatornái néhány meggyőzőési technikára korlátozódtak, úgy mint kérés, hízélgés, szintisza koldulás, sőt szexuális zsarolás.

Ha e módszerek nem működtek, ott volt még a titkos pénzügyi technikák repertoárja - az otthoni zsebtolvajlástól kezdve a számlák megvastagításáig. 1890-ben a *Forum* egyik cikke „a családi pénzügyek intézéséből kinőtt sok csalást, hamisítást és kettős üzelmet” ostromozta. Az asszonyok, csak azért, hogy szert tegyenek „néhány dollárra, amelyet a sajátjuknak nevezhetnek”, szokásszerűen módszeres hamisítást hajtanak végre: egyesek „megkérlik a divatárusokat, hogy negyven dolláros számlát nyújtson be a valóságos harminc dollár helyett, hogy a plusz tíz dollárt eltehessék... [mások]

⁸ A családi bér fogalma — amennyiből egy kereső férfi és családja meg tud élni — tovább növelte a nők férjük bérétől való függőségét. A létfontosságú szükségleti cikkek elve azonban némi jogi segítséget nyújtott az asszonynak, mivel a férjet közvetlenül felelőssé tette felesége vásárlásaiért. Azonban a férj hitelére való hivatkozás ezen jogát is korlátozták. A létfontosságú szükségleti cikkeket olyan homályosan határozták meg, hogy a kereskedők vonakodtak attól, hogy a feleség a férj hitelének terhére olyan dolgokat vásároljanak, amelyek nem voltak egyértelműen létfontosságúak. Sőt a férjnek jogában állott meghatározni, hol kell beszerezni a szükségleti cikkeket, és felfüggeszthette felesége jogát, ha igazolta, hogy e szükségleti cikkeket biztosította családjának, vagy elegendő pénzt adott azok vásárlására (lásd Weitzman 1981[155]; Salmon 1986[117]; Clark 1968[22]). A jog igazából kifejezetten azzal törődött, hogy megvédje a férjeket pazarló feleségük „őrült” költekezésétől (lásd például Ryan kontra Wanamekker 116 Misc. 91; 190 N. Y. S. 250 (1921); Saks és társai kontra Huddleston 36 F. (2d) 537 (1929); és W. A. S. 1922[151]).

túlhajszolják magukat, mert varrást vállalnak férjük tudta nélkül; ...a farmerfeleségek pedig almát és tojást csempésznek a városba” (Ives 1890: 106, 111[55]).

Más módszerek még kockázatosabbak voltak. 1905-ben Mrs. Schultz Buffalo bírósága elé állította Joseph Schultzt. Úgy tűnik, Mr. Schultz elhatározta, véget vet annak, hogy felesége éjszaka ellopja a nadrágjában hagyott aprópénzt, és egy kis egérfogót hagyott a nadrágzsebben. Az egérfogó éjjel kettő táján lecsapódott, és másnap a férjet bíróság elé állították. A *Bench and Bar* című New York állambeli jogi folyóirat némi meglepődöttséggel jelentette, hogy a bíró elutasította a feleség panaszát, és fenntartotta a férjnek azt a jogát, hogy egérfogót helyezzenek el aprópénzük védelmében (*Bench and Bar* 6. 3). Egy másik esetben a negyvenéves Theresa Marabellát négy hónapos megyei börtönbüntetésre ítélték, mivel 10 dollárt lopott férjétől, Frank Marabella bér munkástól. A pénzt egy New York-i utazásra költötte (*New York Times*, 1921, július 14.).

Azonban nem csak a szegény ember felesége „lopott” pénzt. Egy megfigyelő meggyőződése szerint „a névlegesen gazdag nők némelyikének pénzügyi dolgokban éppannyi rejtegetnivalója van, mint a névlegesen szegény nőknek” (Salmon 1909: 889.[116]). Míg a szegény asszonyok férjük nadrágzsebében kotorásztak némi aprópénz reményében, addig a jómódú pénztelen asszonyok egy sor család technikához folyamodtak. Mrs. Gray, húsz éve házasságban élő, de semmilyen „sajátjának nevezhető” pénzzel nem rendelkező nagymama, „a csalás és a hamisítás szisztematikus gyakorlatát alkalmazza férjével szemben... Amikor szeretne egy kis pénzt adni egy szegény családnak, hogy kályhát vehessenek, vagy valamilyen beteg vagy éhező nyomorulton kíván segíteni, hogy ki tudja fizetni a lakbért, akkor azt mondja a férjének, hogy nincs otthon liszt, vagy éppen kifogyóban van a cukor, és így jut hozzá a szükséges összeghez.” Paradox módon tehát „e szigorú híve az egyháznak”, aki sohasem hazudott, „becsapja és félrevezeti” azt az embert, „akinek ünnepélyesen szeretetet és engedelmséget fogadott” (Ives 1890: 110[55]).

Más módja is volt annak, hogy „rászedjék az erszény tulajdonosát” (Salmon 1909: 889[116]). Az asszonyok megbeszélték a szabókkal, divatárusokkal és kereskedőkkel, hogy fiktív tételeket írjanak a számlájukhoz, így amikor a férj fizet, „a gazdag ember felesége leveheti a sápot, és néhány dollár birtokosa lehet” (Peattie 1911: 466[99]). Némi készpénz reményében néhány asszony még szolgálival is üzletelt, eladta nekik régi bitorait (O'Hagan 1909[91]). Az 1910-es években az Egyesült Államokban utazgató japán vendég megdöbbenve tapasztalta, hogy „mindenféle osztálybeli férfiak és nők, újságok, regények, előadók - és egyszer még a pulpitusról a pap is - ... bizonyos mulatságos történetekre célozgatnak, amelyek... furcsa helyekre pénzt dugdosó, férjüktől pénzt kihízelgő... vagy valamilyen magáncélra titokban kuporgató asszonyokról szól” (Sugimoto [1926] 1936: 176[134]).⁹

Ahogy a fogyasztói gazdaságban megsokszorozódott az áruk száma, és az árucikkek egyre vonzóbbá váltak az elsősorban megcélzott női vásárlóközönség számára, megnőtt a feleség igénye a biztosabb és rendszeresebb háztartási jövedelem, a „saját pénztárca” és egy olyan szabad rendelkezésű összeg iránt, amelyről nem kell elszámolnia, amelyet a házra, szórakozásra, ruhákra, kozmetikumokra, parfümre vagy épp ajándékokra költhet. (1890 és 1940 között az áruházak csaknem teljesen a középosztálybeli női vásárlóközönséget megcélzó eladási stratégiáiról lásd Benson (1986[13]); a szépségipar XX. század eleji kommercializálásáról lásd Banner (1983: 202-225).[9])

Adomány vagy járandóság: A járandóság mint megoldás

A nőket pénzhez juttató hagyományos adakozási módszert támadás érte a XIX. század végén, és a harc még a XX. század első három évtizedében is folytatódott. A nőmagazinok szerkesztőihez intézett névtelen levelek a háziasszonyok pénzügyi problémáival foglalkoztak. „Mit tegyen Margaret?” teszi fel a kérdést egy asszony, akinek a férje 1909-ben mindössze havi 50 dollárt ad (300 dolláros fizetéséből) házvezetésre, az összes számla kifizetésére, valamint önmaga és kislánya ruházkodására. Amikor többet kér, „John...nagyon mérges lesz, azzal vádolja, hogy elégedetlen...[és azt vágja a fejéhez, hogy] mindig akar valamit” [Good Housekeeping 1909: 50].

Elítélendő a rendszert, amely arra kényszeríti az asszonyokat, hogy „a koldust játsszák férjük előtt”, Dorothy Dix (1914: 408-9[31]), az ismert és több helyütt publikáló rovatíró szóvateszi, milyen abszurd, hogy a férfi „a feleségre bízva becsületét,

⁹Bestseller önéletrajzában Sugimoto (1936[134]) felidézi megütközését eme furcsa amerikai szokáson, mely olyan gyökeresen különbözött a japán gyakorlattól, ahol osztályra való tekintet nélkül az asszonyoknál volt a pénzesláda kulcsa. Köszönöm Sarane Boococknak, hogy erre felhívta a figyelmemet.

egészségét, nevét, gyermekeit, csak a pénzét nem”. A hitel lehetősége nem jelentett megoldást, mivel az egyszerűen a férj által felügyelt ajándékpénz újabb formája volt. Valóban, többen rámutattak arra az „anomáliára”, hogy a férfiak minden további nélkül kifizették „asszonyaik és lányaik... hatalmas számláit”, mégis vonakodtak attól, hogy „a legkisebb összegű készpénzt is rájuk bízzák” (Salmon 1909: 889[116]). A gazdag asszony - jegyzi meg Hugh Black (1921: 58[13]), a széles körben olvasott író és teológus - bármit megrendelhet „számtalan üzletből, ahol hitelszámlájuk van...”, de gyakran „nem tud tíz centet adni a koldusnak”.

Jobb rendszerre volt szükség, amely biztosította volna a nőknek - egy elemző szavaival - „a fizetési borítékhoz való...isteni jogot” („Family Pocketbook” 1910: 15[37]). Alkalmanként még a bíróságok is megértést tanúsítottak, és nem voltak hajlandók igazi lopásnak tekinteni a házon belüli tolvajlást. 1908-ban egy férje aprópénzének eltulajdonításával vádolt asszony perében Furlog bíró az egyik brooklyni bíróságon a „tolvaj” mellé állt. Kijelentette, hogy „egy asszonynak teljes mértékben jogában áll éjszakánként átkutatni a férje zsebeit, és elvenni a pénzét, amennyiben a férje nem tartja el megfelelően” (15 Bench and Bar 10).

De mi legyen a feleségek megfelelő jövedelme? Egyesek szerint a „pénztelen asszonyok” számára a legjobb megoldás a minden lánygyermeknek járó hozomány. (Messinger és társai 1890[82]). Úgy tűnik, az asszonyok rendszeres heti vagy havi járandóságot szerettek volna leginkább. A *Good Housekeeping* 1910-ben 300 asszony körében végzett felmérése szerint 120-an a járandósági rendszert támogatták („Family Pocketbook”). 1915-re a *Harper's Weekly* szerint néhány „ultramodern” fiatal menyasszony járandóságot követelt, mielőtt „szeretetet, tiszteletet és engedelmisséget fogadott volna” („Adventures in Economic Independence”, 609. o.[3]).

A nőmagazinok cikkei és szépirodalmi írásai is egyre inkább a járandóságot támogatták. „A nő súlya aranyban” című novellában például, amely 1926-ban a *Saturday Evening Post*-ban jelent meg, Mrs. Jondough, a jómódú női főszereplő kijelenti, hogy „a világ összes ruhája és gyémánttűje sem érhet fel a legkisebb saját járandósággal” (Child 1926:125[21]). Ugyanebben az évben a St. Louis-i Női Szabadság Liga még tovább ment: olyan törvényt javasolt, mely jogilag kötelezővé tette volna az asszonyoknak járó ruhapénzt (*New York Times*, október 11.). A háztartás-gazdaságtan szakértői osztották a nézetet. Mary W. Abel (1921: 69[2]), a *Journal of Home Economics* egyik szerkesztője támadta az adakozás rendszerét, mert „ahhoz, hogy az anya a legjobb eredményt érje el a családi pénz elköltésében, olyan mértékű ellenőrzési joggal kellene rendelkeznie a jövedelem felett, mely biztosítaná, hogy hatékony menedzserré és bevásárlóvá váljon.” Még Emily Post is helyeselte a járandóság bevezetését (Post, 1928: 110[103]).

Mégsem volt egyszerű feladat a nő pénzét adományról járandóságra változtatni. Egy 1928-ban 200 felsőosztálybeli férfi és nő körében végzett felmérés azt mutatta, hogy noha 73-an a járandósági rendszert használták, 66-an még mindig azt az „idejétmúlt rendszert” alkalmazták, hogy „a férj foglalkozik az összes pénzügyekkel, ő fizeti az összes számlát, és ő ad pénzt a feleségnek, ha kér” (Hamilton és MacGowan 1928[46]), míg a többiek - modernebb megoldást használva - közös bankszámlával rendelkeztek, vagy valamiféle meghatározhatatlan gyakorlatot követtek.¹⁰ Úgy tűnik, a férfiak kevésbé lelkesedtek a járandóságért, mint feleségük. Erre Dix (1914: 419[31]) is rámutatott: „Az egyetlen oltártól sirig tartó csata a legtöbb családban a feleség járandóságának kérdése körül dúl. A feleség vágyik rá. A férj eldöntötte, hogy nem fogja megkapni...”, 1938-ban a *Ladies Home Journal* nagy országos felmérést végzett: „Hogyan gondolkodnak az amerikai nők a pénzről?” címmel. A „Kapjon-e a feleség rendszeres háztartási járandóságot?” kérdésre a női válaszadók 88 %-a családi állapotától vagy lakóhelyétől függetlenül igennel felelt, a fiatal nőknek (30 év alatt) viszont 91 %-a támogatta az elképzelést. Ennek ellenére ekkor még csak az asszonyok 48 %-a jutott valóban járandósághoz (Pringle, 1938: 102[104]).

A férfiak elleneztek a járandóságot, mert az hivatalosan kiszakította jövedelmük egy részét, és azt „neki” ítélte, miáltal megnövekedett az asszony pénzügyi hatalma. A járandóság azonban másfajta zavart is előidézett. Miféle pénz ez? Attól, hogy a járandóság már nem számított adománynak vagy ajándéknak, még nem lehetett igazi pénz vagy bér. Támogatói is körültekintően elhatárolták a munkabér fogalmától. „Annak a férfinak, aki azt mondja, hogy 'De nem fizethetem úgy a feleségemet, mint egy szolgát', azt válaszolja egy író a *Forum*-ban: 'Természetesen nem. Ő egy társ, és mint ilyennek joga van az osztalék egy részére’ (Ives 1890: 113[55]).

¹⁰ A *Harper's Monthly Magazine* leírása szerint ez a pénzügyi gyakorlatra irányuló felmérés a házasság különböző területeit vizsgáló nagyobb kutatás része volt, amelyet a Társadalomhygiéniai Hivatal égisze alatt végeztek. A kérdezőbiztosok két év alatt 200 személlyel készítettek egyéni interjúkat meghatározott kérdések alapján.

Nemcsak meghatározni, hanem szabályozni is nehéz volt a járandóságot. Mivel nem fizetés volt, ezért a mindenkori összeg nem függhetett az asszonyi kötelességek ellátásától. Noha általában úgy vélték, hogy a „férj jövedelmével” kell „aranyosnak lennie”, a gyakorlatban, ahogy azt a *New York Times* egyik vezércikke megállapította, „érzékeny kérdés” maradt, „mértékének kérdésében” gyakran „éles véleménykülönbségek” alakultak ki (*New York Times*, 1923. január 30.). A járandóság felhasználása is tisztázatlan maradt. Kizárólag a háztartás költségeire szolgál? Ki „birtokolja” a felesleget, ha van ilyen? A feleség személyes szükségleteit hivatott-e fedezni?

Járandóság vagy közös bankszámla: A járandóság mint „rossz” pénz

1925 februárjában Howard Melish tiszteletes, a brooklyni Szentháromság templom rektora a New York-i Városi Nőklub tagjainak elmesélt egy anekdotát a feleség függetlenségéről, amely visszafelé sült el. „Tegnap - mondta Melish a hallgatóságának - megkérdeztem egy idős hölgyet, ... mi jelenti számára a boldog házasságot. Pillanatnyi habozás nélkül rávágtam: 'A járandóság.' Másnap a *New York Times* „Ők ennél többet akarnak” című vezércikkében kifejtette a járandósággal szembeni új kritikai álláspontot: „Ha elfogadjuk, hogy a férj és a feleség a családban egyenértékű szolgáltatásokat nyújt, miért a nő kapjon 'járandóságot', nem pedig a férfi, és ... miért a férj határozná meg a 'járandóság' mértékét, mintegy szívességeként?” A járandóságot, vonta le a cikk a konklúziót, „a magasabbrendű adja az alacsonyabbrendűnek”, és így nem lehet megfelelő pénz a modern nő számára (*New York Times*, március 2. és 3.).

Bár a járandóság támogatása egyre általánosabbá vált, az 1920-as években mind jobban bírálták a járandóság intézményét, mégpedig azon az alapon, hogy az otthoni pénz egyenlőtlen, sőt lealacsonyító formája. Christine Frederick (1919: 269[38]) „egy letűnt kor relikviájának” nevezte, „amikor a nőkről még azt feltételezték, túl gyakorlatlanok ahhoz, hogy pénzzel bánjanak”. Frederick, a népszerű háztartáshatékonysági mozgalom egyik vezetőjeként elutasította a járandóságot, mivel az egy „üzletellenes” rendszer, és alássa azon modern célt, hogy olyan racionálisan irányítsák a háztartást, mint egy üzemet vagy egy irodát. A „járandóságellenesség” hívei az „erszény közös”, demokratikus „ellenőrzését” támogatták (Kyrk 1933[64]: 1823). Az új, haladóbb családi pénz arra volt hivatott, hogy - megosztottsága folytán - minimalizálja a nemek közötti és a korbéli különbséget. A családokat arra ösztönözték, hogy „időszakos tanácskozásokat tartsanak az asztal mellett, ahol nyíltan és udvariasan megvitathatják lehetőségeiket és eszközeiket, valamint megfelelően figyelembe vehetik, hogy az egyes családtagok hogyan és mennyi pénzzel, munkával, együttműködéssel járulhatnak hozzá...az otthon teljes üzemeltetéséhez”. Az apa és az anya alkotná az igazgatótanácsot, ők osztanák szét a pénzt a különféle szükségleteknek megfelelően (Winter 1925[159]: 185; Friend 1930: 112[40]). Az új pénzügyi rendszer kiutalna egy meghatározott összeget minden családtag számára, melyből fedezheti személyes kiadásait, és ez költségvetési juttatás lenne, nem pedig ajándék.

De hány házaspár tért át a valóságban az új családi dollárra? A *Harper's* 1928-as „Házasság és pénz” című kutatása szerint 200 válaszadóból mindössze 54 rendelkezett közös bankszámlával vagy pénztárcával, melyet a magazin „feministább” pénzügyi gyakorlatnak nevezett, azaz (Hamilton és MacGowan 1928: 440[46]). A *Middletownban* Lyndék (1956: 127[73]) arról számolnak be, hogy 1929-ben a legtöbb házaspár „mindenfélte időleges, többé-kevésbé veszekedésen alapuló” pénzügyi gyakorlatot követ. Körülbelül két évtizeddel később a *Crestwood Heights* az elővárosi élet tanulmányozásakor úgy találta, hogy a férj jövedelmének közös elköltését előíró demokratikus normák ellenére „a feleség még megközelítőleg sincs tisztában azzal, mennyit keres a férje”. A feleségeknek még mindig „manipulálniuk” kellett „háztartási járandóságukat” ahhoz, hogy „nem regisztrált” személyes pénzforráshoz jussanak (Seeley, Sim és Loosley 1956: 184-5[120]). Mégis, bár a háziasszonyok valóságos pénzügyi helyzete nem javult számottevően, nyilvánvaló, hogy 1930-ra a feleség járandóságának szimbolikus jelentése megváltozott: a függetlenség és otthoni kontroll helyett a pénzügyi alávetettség egyik formáját jelezte.

A férj járandósága: Családi pénz a munkásosztály körében

A családi pénzt nemcsak a nem, hanem a háztartás társadalmi hovatartozása is befolyásolta. A munkásfeleséget nyugodtan megirigyelheti sok jómódúbb asszony, jegyzi meg egy háztartás-gazdaságtani tankönyv. Míg az utóbbinak ritkán van „készpénz a kezében”, a munkásember felesége gyakran meghatározza a ...család pénzügypolitikáját, és ellenőrzi a szükséges alapokat” (Abel 1921: 5). 1917[124]-ben megjelent tanulmányában Mary K. Simkhovitch kifejezetten úgy találta, hogy a család jövedelmének növekedésével „csökken a feleség által ellenőrzött hányad, míg végül gyakran a férj válik haszonélvezőjévé”. Paradox módon az osztályhelyzet a legtöbb etnikum esetén mintha megfordította volna a családi pénz nemek szerinti hatalmi struktúráját. 1910-es, Homesteadről szóló tanulmányában Margaret F. Byington (1910: 108[19]) úgy látja, hogy a férfiak „hajlamosak összes pénzügyüket feleségükre testálni”. Fizetésnapon a munkások átadták bérüket a feleségüknek, anélkül hogy „bármit is kérdeztek volna a további sorsáról”.¹¹

A munkáscsaládokban a járandóságot általában a férj és a gyerekek kapták, nem pedig a feleség. Louse B. More (1907[87]) fizetésből élők költségvetéséről végzett elemzésében az általa vizsgált 200 család közül 108-ban különítették el „költőpénzt” céljára járandóságot: 94 férfi kapott teljes vagy részösszeget, és 29 családban jutott járandósághoz egy vagy két gyerek. Úgy tűnik, a legtöbb esetben a feleség volt az, aki „mindenkinek a szükséglete és keresete szerint kiadta a költőpénzt” (True 1914: 48[146]). Leslie Tentler (1982: 177[140]) 1900 és 1930 közötti munkásasszonyokról szóló tanulmányában arra a következtetésre jutott, hogy a munkáscsaládok efféle pénzügyi gyakorlata nagy gazdasági hatalmat adott az asszonynak, „hűbértokukká” tette a háztartást. Sőt, a korabeli középosztályhoz tartozó megfigyelők szerint „alárendelt lények” azok a férfiak, „akik napi adományt fogadnak el a pénztárcát birtokló feleségüktől” (New York Times 1923, jan. 30.).

Elképzeltető azonban, hogy e tanulmányok és megfigyelések idealizálják és így eltúlozzák a munkásfeleségek gazdasági hatalmát. A család jövedelmének kezelése folytán az asszonyok aktívan bekapcsolódtak az otthoni pénzügyekbe, ami kétségkívül bizonyos fokú menedzseri hatalomhoz jutatta őket. A valódi döntési hatalom mértéke azonban tisztázatlan marad.¹² Először is, a korlátozott eszközökkel rendelkező családokban a pénzügyi irányítás sok veszéllyel járó feladat volt. Noha a munkásosztály életszínvonala javult a századfordulón, a családi költségvetésről szóló tanulmányok pénzügyi helyzetük ingatag voltáról és bizonytalanságáról tanúskodnak. A férj és a gyerekek bére majdnem kizárólag ételre, ruházkodásra, lakásra és biztosításra ment el. És a pénztárosi szerep a felelősség súlyos terhet rakta az asszonyokra: a háztartás pénzügyi problémáit (családtagok és kívülállók) egyszerűen a rossz női gazdálkodásnak, nem pedig a fészes költségvetésnek vagy az ingadozó munkaerőpiacnak tudták be (Horowitz 1985: 60[51]).

Az előbbieknél fontosabb azonban, hogy amint volt valamennyi plusz jövedelem, azonnal megingott a feleség erszény feletti látszólagos hatalma. Míg az ideális férjtől elvárták, hogy érintetlenül adja át feleségének teljes bérét, és érje be heti egy vagy két dollárral személyes célra, addig sokan nem ezt tették. A New York-i West Side-on 1914-ben végzett kutatások arra engednek következtetni, hogy bár „a közvélemény szerint az amerikai munkás szombat esténként átadja bérét a feleségének, és megengedi, hogy az asszony ossza be”, az viszont, hogy mennyit is kap valójában a feleség a férj keresetéből, és mennyit tart magánál a férj, „a kettőjük közötti személyes egyezkedéstől, nem pedig valamiféle elfogadott szabálytól függ” (Anthony 1914: 135-6[5]). Nagyon kevés adattal rendelkezünk arról, pontosan hogyan is osztották el a pénzt. A West Side-i tanulmány azonban azt mutatja, hogy az eredmény általában a férjnek kedvezett. Egy olasz feleség szavaival: „Természetesen nem adják ide a teljes keresetüket. Ők férfiak, és az ember sohasem ismeri ki magát rajtuk.” (Odenrantz 1919: 176[90]). Egy chicagói segédmunkásokról készült 1924-es tanulmány azt találta, hogy az asszonyok több mint kétharmada kisebb összeget mondott, amikor férje heti keresetéről kérdezték, mint amennyi valójában a férj bérlistáján állt. A kutató arra a következtetésre jut, hogy a férfi „valószínűleg nem adja oda teljes keresetét a feleségének, hanem csak annyit, amennyit véleménye szerint az asszonynak a családra kell költeni” (Houghteling 1927: 37[52]).

¹¹ A rendelkezésre álló adatok azt sugallják, hogy a különböző etnikai csoportok hasonló otthoni pénzügyi gyakorlatot követtek (lásd például True 1914[146]; di Leonardo 1984[30]; Bodnár 1987[16]; Morowska 1985 [kutatási anyag és személyes közlés]). Lamphere (1986[65]) azonban lehetséges etnikai variánsokról beszél. A további kutatás jobban megvilágíthatná, milyen hatása van az etnikai hovatartozásnak a családi pénzre.

¹² Nehéz meghatározni, hogy egy konkrét háztartáson belül a pénzügyi gyakorlatnak milyen hatása van a családtagok egymáshoz viszonyított hatalmára. A hatalmat nem csupán különböző módokon lehet mérni, de a családon belüli pénzügyi hatalom minden dimenziója — legyen az fogyasztói, megtakarítói, befektetői vagy irányítói — igen különböző, kulturálisan és társadalmilag meghatározott jelentéssel bír. További kutatás szükséges a „pénztáros” munkásasszony viszonylagos hatalmának meghatározásához és megértéséhez.

A feleség által irányított és ellenőrzött összetartó családi gazdaság idealizált képe tehát elfedte az egymással versenyző belső pénzigényeket. A férj fizetési borítékja nem volt mindig érintetlen, mire hazaérkezett. A gyerekeké sem. A fogyasztói kultúra varázsától elbűvölt gyerekek egyre inkább visszatartották vagy manipulálták keresetüket. David Nasaw (1985: 131-2[88]) írja, hogy a századelőn a pénzt kereső gyerekek, „akik minden egyéb szempontból engedelmesek voltak, mindent megtettek annak érdekében, hogy keresetük egy részét maguknál tartsák. Hazudtak, csaltak, eldugták öt- és tízcenteseiket, ügyeskedtek fizetési borítékjukkal.” (Lásd továbbá Zelizer 1987: 97-112[162]). Bár a dolgozó lányok általában készségesebben hazaadták munkabérüket, mint fiútestvéreik, azonban nem mindegyikük tett így. A New York-i West Side olasz munkáslányai elmondták a kutatóknak, hogy milyen egyszerű „leértékelni” a fizetési csekket, ha túlórának: „A kereseted ceruzával írák rá a borítékra. Ezen könnyen lehet segíteni - csak kiradírozza az ember és ráír annyit, amennyit általában keres, majd zsebre vágja a maradékot” (True 1914: 49[146]; a gyerekek jövedelmének individualizálásáról különösen az 1920-as éveket követően lásd Smith 1985; Ewen 1985[36]).

A feleségnek adott és az általa ellenőrzött összeg is a konyhapénzre korlátozódott. A vagyonosabb asszonyokhoz hasonlóan a munkásfeleségnek sem volt joga zsebpénzre, és ritkán jutott hozzá. A személyes kiadásokra szóló pénz férfikiváltság volt, esetleg a dolgozó gyerek joga. A munkásférj járandósága tehát nagy mértékben különbözött a középosztálybeli feleségek járandóságától. Noha részben hasznos kiadásokat: élelmiszert, ruházkodást vagy közlekedési költségeket volt hivatott fedezni, személyes kedvtelésre is el lehetett költeni. Valóban, Kathy Peiss (1986[100]) századfordulón élt New York-i munkásfeleségek körében végzett vizsgálata egyértelműen kimutatja, hogy míg a férfiak megengedhették maguknak, hogy szórakozásra, italra, mozira és színházra vagy dohányra költsenek, addig feleségüknek nem maradt pénze személyes kikapcsolódásra. Az asszonyok pénze tehát megtartotta közösségi jellegét, míg a férfiak és a gyerekek pénze elkülönült és személyes jellegűvé vált.¹³

Amikor a háztartás-gazdaságtan szakértői az otthoni dollár közös felügyelete mellett kezdtek érvelni, a munkások járandósági rendszere elvesztette legitimitását. Angol háztartás-kutatások szerint a munkás-háztartásokban eltolódás következett be a középosztálybeli feleségek járandósági rendszerének irányába (Orn 1973: 115; Sterns 1972: 116; Pahl 1980: 332-3[94]). Az adatok korlátozott mennyisége miatt nehéz megmondani, hogy ugyanez volt-e a helyzet az Egyesült Államokban. Az 1920-as években Lyndék az indianai Muncie vizsgálata során arról számoltak be, milyen ritka, hogy egy férj átadja keresetét a feleségének; és teljes ellenőrzést engedjen neki a háztartás gazdálkodásában. (Lásd még Friend 1930: 108[40]). Az osztályok közötti különbségek azonban, úgy tűnik, fennmaradtak. 1938-ra a *Ladies Home Journal* pénzügyekről végzett országos felmérése szerint az 1500 dollár alatti jövedelemcsoportban csak az asszonyok 38 %-a jutott járandósághoz, szemben az 1500 dollár feletti csoportok 62 %-os arányával (Pringle 1938: 102[104]).

Mellékkereset vagy igazi pénz: A nők jövedelmének definiálása

Mi volt a helyzet, amikor a nő pénze nem férje keresetéből származott? Amikor az asszonyok - akár otthon, akár bér munkában nem rokonoknak - dolgoztak, az igazi pénz és az így szerzett jövedelem közötti választóvonal - más formában ugyan, de - megmaradt. Például egy munkásasszony keresetének, melyhez általában kosztosok, varrás, mosás vagy - gazdálkodó családok esetében - vaj, tojás vagy baromfi eladása révén jutott, kevésbé volt látszatja, mint férje fizetési csekkjének (Jenen 1980; Inch 1983: 45-7; Morawska 1985: 134-5[86]). Mivel az általa végzett munka a nő hagyományos otthoni feladataihoz tartozott, ezért a pénz, amelyet keresett, észrevétlenül beleolvadt a család háztartási pénzébe, és általában a házra, a családra, ruhára vagy élelemre költötték. A XX. század első feléig az efféle otthoni jövedelmek jogilag tulajdonképpen a férjet illették meg. A bíróságok pedig mereven elutasították, hogy egy asszony keresetét igazi tulajdonnak nyilvánítsák.¹⁴ Az egyre több személyi sérüléssel kapcsolatos esetben, ahol a bíróságnak arról kellett döntenie, hogy a

¹³182 Ha egy munkásfeleségnek több pénzre volt szüksége, lehetőségei korlátozottak voltak. Mivel hitellehetőségei korlátozottak voltak, ezért gyakran a zálogházhoz vagy uszoráshoz fordult (lásd Ross 1982: 590[111]; Tebbutt 1983[139]; Ayers és Lambert 1986: 203-4.). Az asszonyok időnként fiatalabb gyerekeikre támaszkodtak, ha pénzre volt szükségük. 1918-ban az ipari bedolgozó munkájáról végzett kormányfelmérés során („Industrial Home Work of Children” 1924: 22[54]) egy anya elmesélte, hogy kislánya segített neki otthon rózsafüzért készíteni, mivel egy kis saját pénzre volt szüksége. Egy másik anyának műfogsor kellett, és „úgy gondolta, hogy gyerekei is nyugodtan segíthetnek neki a hozzávaló megkeresésében”.

¹⁴183 A XIX. század közepétől a férjes asszonyok tulajdonáról szóló törvények megadták az asszonyoknak a tulajdonuk birtoklásához és ellenőrzéséhez a jogot, de ez elsődlegesen az örökölt vagyonra vonatkozott. A férjes asszonyoknak az általuk keresett pénzhez való jogával nem foglalkozott a törvény,

férj vagy a feleség jogosult-e kártérítésre a nő munkaképességének hiánya miatt, valamint hitelezők által kezdeményezett perekben a bíróság ragaszkodott az otthoni pénz és a megkeresett bér elkülönítéséhez. Ha a feleség otthon dolgozott - de munkáját idegenek számára végezte (egy kosztost vagy egy szomszédot látott el) -, az érte járó pénz nem volt igazi kereset, ezért azt férje birtokolta. A dolog iróniáját és jelentőségét példázza, hogy némelyik államban a feleség otthoni keresete az övé lehetett, de csak mint a férje ajándéka.

Az otthon keresett pénz tehát a járandósághoz hasonlóan saját identitását ajándékként és nem valódi pénzként nyerte el. A nők által a munkaerőpiacon keresett pénz is különleges és eltérő volt. Még saját névvel is rendelkezett. A „kézimunkapénz” („tűpénz”), amely a XVII. századi Angliában az asszony személyes szükségleteit szolgáló elkülönített, független jövedelem volt - és a felsőosztálybeli házassági szerződésekbe külön cikkelyként szerepelt -, a századforduló Amerikájában elvesztette elitista brit értelmét, és a háztartás kiegészítő, a feleség által keresett bevételét jelentette (Stone 1977: 244[133]; Gore 1834[43]). Ennek ellenére jelentéktelenebb, komolytalanabb keresetnek tekintették, mint a férj keresetét. Miként a Harper's Bazaar egyik cikke 1903-ban találóan megjegyezte: „Egyetlen férfi sem dolgozik 'kézimunka pénzért'. Már maga az ötlet is mosolygásra készíttet” (Leonard 1903: 1060.[68]).

A feleség keresete és a férj fizetése közötti határvonalat különböző felhasználásuk is jelezte. John Modell (1978: 225[85]) például azt állítja, hogy a XIX. századvégi nem bevándorló amerikai családokban „nem volt minden dollár egyforma”, és az asszonyok jövedelmét (miként a gyerekeket is) különbözőképpen és kevésbé szabadon költötték el, mint a férjekét. A farmercsaládoknál az asszony tojás- vagy vajpénzét megkülönböztették a férfi búza- vagy kukoricapénzétől (Thornton 1900: 188[144]; Atkenson 1929[7]).¹⁵ Jensen (1980[56]) szerint kettős gazdaság létezett: az asszonyok és a gyerekek gondoskodtak a megélhetési költségekről, míg a férfiak törlesztették a kölcsönöket, és vásárolták az új gépeket (lásd továbbá Whitehead 1984: 112[157]). Középosztálybeli asszonyok számára az otthoni mellékkereset diszkrét formái megengedettek voltak (befőtt vagy savanyúság készítése, piskótasütés, kendők vagy pulóverek kötése, horgolása, baromfi vagy angóramacska nevelése), de ismét csak bizonyos kiadások fedezésére, például jótékony célokra, esetleg „a leánygyermek zene- vagy művészeti óráira” (Sangster 1905: 32[118]).

Annak ellenére, hogy az 1920-as és 30-as években egyre több nő lépett a munkaerőpiacra, keresetüket - nagyságától függetlenül - még mindig „kézimunkapénzként” definiálták, kiegészítő bevételnek nevezték, és a család pluszkiadásaira használták, a jobb módú családok pedig félretették „szórakozásra” [„fun money”]. Egy asszony például azt nyilatkozta az Outlook egyik riporterének, hogy kizárólag ruházkodásra költötte jövedelmét. Másvalaki azt mesélte: „A pénzemet elzárjuk plusz külföldi utazásokra, régiségekre, extravagáns dolgokra”. Megint mások szolgálójukat fizették a keresetükből, a maradékot pedig eltették. (Smith 1928: 500[128]). Négy évvel később a *Saturday Evening Post* egyik története arról számolt be, hogy mennyire tartja magát még mindig az „övé az egész” elképzelés, ha az asszonyok keresetéről van szó. Olyan párokat kérdeztek meg, amelyekben a feleség is dolgozott, hogy mire használják az asszony pénzét: „Megtartja az egészet magának ... félreteszi, elkölti, ahogy ő akarja” - volt az általános válasz. „Az a fő, ... hogy ne segítse a férjét” (Ray 1932: 11[107]).

Összegzés

A családi pénz tehát nagyon különleges pénzforma. Nehéz lenne változó jelentését, elosztását és felhasználási módját az 1870 és 1930 közötti évek Egyesült Államában megérteni, ha nem ismernénk az új kulturális kódot és a hozzá kapcsolódó társadalmi változásokat. A férjes asszonyok pénzét minden esetben a családi életéről alkotott felfogások összetett egyvelege, a nemek közötti változó hatalmi struktúra és az osztályhovatartozás határozta el az igazi pénztől. A családra mint különleges, nem üzleti szférára vonatkozó elvárások nem csupán ízléstelenségnek, hanem a családi szolidaritás elleni közvetlen fenyegetésnek bélyegezték az otthoni viszonyokba való nyílt piaci beavatkozás minden formáját. Amint tehát a pénz átlépte a háztartás küszöbét, elosztását, beosztását és használatát - a mennyiségtől függetlenül - a piac szabályaitól eltérő

és ez csak lassan és nagy ellenállás leküzdésével került be módosítások vagy későbbi rendeletek formájában a jogba (lásd Edwards 1893[34]; Rodgers 1902[110]; Warren 1925[150]; Crozier 1935: 37-41[27]; Shammas, Salmon és Dahlin 1987: 88-9, 96-7, 163[122]).

¹⁵184 A nemhez tartozás és a jövedelemforrás egymáshoz viszonyított jelentősége a kétfajta pénz elkülönítésében nem egyértelmű. Thomas és Znaniecki (1958: 165[143]) például azt állította, hogy az a pénz, amit a paraszt egy tehén eladásából, és az, amit felesége tojások és tej eladásából nyer, nem a nemhez tartozás, hanem a különböző pénzek „eltérő értékéből” származott: a tehén tulajdonnak számított, míg a tojások vagy a tej jövedelem volt. Mindegyik pénzfajtát különböző kiadások fedezésére tették félre. Mivel azonban a parasztgazdaságban a tulajdon „magasabb gazdasági osztályba” tartozott, mint a jövedelem, ezért nyilvánvaló, hogy a nemhez tartozás szerepet játszott a két pénz társadalmi megítélésében; az alacsonyabb értékű pénz volt a feleségé.

családi szabályok sora határozta meg. A családi pénz nem volt szabadon helyettesíthető; társadalmi korlátok akadályozták közönséges bérre való átváltását.

A családi kultúra azonban nem egyformán hatott tagjaira. A nemi hovatartozás így a nem piaci megkülönböztetések újabb típusát vezette be az otthoni pénzáramba: a feleség pénze nem ugyanolyan volt, mint a férjé. Ha a feleség nem volt kereső, a nem sok dolgot befolyásolt:

1. *Az asszony pénzének elosztását* - A hierarchikusan tagolt családban a férj feleségének adta jövedelme egy részét. Ha ezen felül pénzhez akart jutni, akkor az asszony csak kérhetett és hízeleggetett, vagy ha nem, hát lophatott.
2. *Az elosztás időzítését.* - Vagy nem volt előírt ideje (adományrendszer), és ekkor a feleségnek minden alkalommal kérnie kellett, vagy heti illetve havi rendszerességgel jutott pénzhez (járandóság).
3. *A pénz felhasználását.* - A feleség pénze a háztartáspénzt jelentette, a családi kiadások fedezékére szolgáló összeget, amelynek nem volt része a személyes költőpénz. Zsebpénzt csak a férj és a gyerekek remélhettek a családi költségvetésből, az asszony nem. A dolog ironiája, hogy a férjes asszonyok áruházi lopásait többnyire közösségi célok motiválták, mivel az üzletekből „kisgyermekük ruháira szánt díszítő szalagokat vagy csipkét”, illetve (férjeiknek szóló) „apró ajándékokat” loptak ("Husband Who Makes His Wife A Thief, 1915.[53]).
4. *A pénz mennyiségét* - Az asszonyok általában mérsékelt pénzösszegeket kaptak. A járandóság nagyságát nem befolyásolta a feleség otthoni munkájának hatékonysága és mennyisége, kizárólag a közfelfogás, hogy mennyi jár nekik. Ezért a férj magasabb fizetése nem jelent meg a háztartási járandóság emelkedésében. A nemek közgazdaságtana alapján valószínűleg a férj saját pénzét növelte (Oren 1973: 110[92]; Land 1977[66]).

A nemi szerepek és a családszerkezet változásai hatással voltak a férjes asszonyok pénzének jelentésére és elosztási módszerére. A nők fogyasztói szerepének növekedésével a hagyományos adakozási vagy „kérési” rendszer nemcsak hatékonytalanná vált, hanem helytelennek is tűnt az egyre inkább egyenlőségen alapuló házasságokban. Az 1920-as és 30-as évek háztartás-gazdaságtani szakértői elítélték a századelőn igazságos elosztásként dicsőített járandóságot, mivel az a modem feleségek számára már nem volt kielégítő fizetési forma. A közös bankszámla lett az új kulturális ideál. (A családi pénz elosztásában bekövetkezett újabb változásokról lásd Blumstein és Schwartz (1985[15]); Hertz (1986[48]); Treas (1989[145]).)

Mi a helyzet a férjes asszonyok pénzének felhasználásával? Az elosztási módszerek változatékonyságával szemben a feleség otthoni jövedelmének közösségi fogyasztásra való címkézése feltűnően időtállóan bizonyult. A fogyasztási minták növekvő individualizálódása és a háztartás-gazdaságtan szakértőinek azon sokat hangoztatott véleménye ellenére, hogy minden családtagnak személyre szóló összeget kellene kiutalni a családi költségvetésből, az asszonyok személyes költőpénzüket még mindig különböző fortélyokkal szereztek, vagy büntudattal költötték el. (Az asszonyok közösségi pénze és a férjek személyes költőpénze közötti tartós választóvonalra vonatkozó mai adatokról lásd Wilson (1987[158]).)

A nemi hovatartozás akkor is megbélyegezte az asszonyok pénzét, ha azt munkával keresték. A feleségek bérét továbbra is különállónak kezelték, és különbözőnek tekintették. A feleség mellékjövedelme, „kézimunkapénze”, függetlenül annak nagyságától - és még akkor is, ha a család számára szükséges jövedelem volt -, továbbra is kevésbé fontos pénz volt, mint a férj bére. Vagy közösségi jelleget öltött, vagy jelentéktelennek tartották, azaz vagy nem különböztették meg a közös jövedelemtől, vagy kiegészítő keresetnek tartották, amelyet családi kiadásokra (iskoláztatás vagy üdülés), illetve frivol célokra (ruházkodás, ékszerek) költöttek. (A feleségek keresetének korlátozott felhasználására vonatkozó mai adatokról lásd Hood (1983: 62[50])) Az asszonyok jövedelmének elsinkófalása túlterjedt a privát háztartás határain. A női munka ellenzői szemében a női mellékkereset társadalmilag felelőtlen pénz, luxusjövedelem volt, ami veszélyeztette a valódi családfenntartó bérét (lásd Kessler-Harris 1982: 100-1[60]). Annak ellenére, hogy a feleség mellékjövedelme statisztikailag bizonyítottan egyáltalán nem volt mellékes, hanem a család együtttartásának és ellátásának eszköze, az asszonyok jövedelmét módszeresen a „csecsebecsére és semmittevésre költött pénz” stigmájával illették (Anderson 1929: 921[4]).

Az otthoni pénz forgalmát azonban nem csak a nemi hovatartozás befolyásolta. A társadalmi osztály további korlátot jelentett a pénz likviditása előtt. A háztartási pénz elosztásának középosztálybeli rendszere megfordult a munkásosztálynál, ahol az asszonyok adtak járandóságot. A munkásfeleség irányítói hatalma tehát nagyobb volt, mint középosztálybeli társaié, noha döntési joga valószínűleg nem különbözött lényegesen.

A családi pénz tehát rámutat a tisztán instrumentális, racionális piaci pénz modelljének korlátaira, mivel e modell elfedi a modern világban létező pénzfajták közötti minőségi különbségeket.¹⁶ A családi pénz speciális pénz, nem egyszerűen a gazdasági csere eszköze, hanem jelentéssel bíró, társadalmilag meghatározott pénz, melyet az otthon közege alakít, melyben forog, és az otthoni „pénzemberek” neme, valamint társadalmi osztálya befolyásol. A kornak is van hatása a családi pénzre. Az 1870-es és az 1930-as évek között a gyerekek pénze heves vita tárgya volt mind a családon belül, mind az oktatási szakemberek körében. A rendszeres járandóság vált a gyerekek elfogadott pénzévé. Azonban jelentése, elosztásának módszere és felhasználása különbözött a középosztálybeli feleségek és a munkásférjek járandóságától. A szülők szigorú ellenőrzése mellett elsődlegesen oktatási célra használták, hogy a gyerek elsajátíthassa a megfelelő társadalmi és erkölcsi értékeket, valamint fogyasztói készségeket (lásd Zelizer 1987[162]).

A családi pénz kulturális és társadalmi „élete” kihívást jelent a „pénzen alapuló emberi kapcsolatok” - modern világban állítólag visszafordíthatatlan - uralma számára. Megjegyezzük, részben igaza volt Marxnak és Engelsnek ([1848] 1971: 11[78]), amikor azzal vádolták a polgárságot, hogy a családi kapcsolatokat „merő pénzügyi kapcsolatokká” alacsonyítja. A pénzügyi szempontok valóban egyre inkább behatoltak az amerikai háztartásba. Az 1920-as években néhányan ironikusan azt jósolták, hogy a racionalizált háztartás és költségvetés iránti országos lelkesedés az „Otthon, édes otthon” „Otthon, pénzes otthonná” teszi, ahol „apu és anyu egy-egy pénztárgép, a gyerekek pedig kis számológépek” lesznek (Phillips 1924: 15[101]). A kommercializálódott világ eme víziói azonban nem értették meg a monetizáció jelenségének összetettségét és kétirányú folyamatait. A pénz behatolt az amerikai otthonokba, de önmaga is megváltozott, ahogy részévé vált a társadalmi viszonyok struktúrájának és a család jelentésrendszernek.

A családi pénz esete csak egy példája, empirikus indikátora annak az összetett társadalomgazdaságnak, amely az egyetlen, minőségi jellemzőktől mentes és mindent racionalizáló piaci pénz uralkodó gazdasági paradigmájában rejtve marad. E tanulmányban kísérletet teszek arra, hogy a különleges pénzek gazdagabb, alternatív szociológiai modelljének bevezető munkálatait elvégezzem. E modell szerint a különböző pénzfajták pluralitása érvényesül a modern világban, ahol minden egyes speciális pénzt a társadalmi kapcsolatok eltérő hálózata és más-más jelentésrendszer alakít. Egyetlen pénz, még a piaci pénz sem mentes e gazdaságon kívüli hatásoktól. A századfordulón például nemcsak a családi pénz, hanem másfajta pénzek is jelentős kulturális és társadalmi dilemmákat vetettek fel az amerikai társadalomban. A „játékony célú pénzek” az idegeneknek vagy rokonoknak adott pénzbeli ajándék megfelelő felhasználásáról és elosztásáról vetettek fel kérdéseket, történnék az adomány, végrendelet, „rituális” ajándék formájában (esküvőre, születésnapra, bármicrára és karácsonyra), esetleg borraavalóként. A „szent pénz” a pénz erkölcsi jellegéről provokált vitákat: milyen körülmények között tett szert a pénz szent, vallásos vagy erkölcsi értékre, és mikor vált közösségileg és egyénileg lenézett piszkos pénzzé? Vagy vegyük az „intézményi pénzzel” kapcsolatos definíciós problémákat. Hogyan kell a pénzt elosztani, szabályozni és meghatározni a börtön, az elmeorvosintézet vagy az árvaház elkülönült társadalmának világában?

Bármilyen sokatmondó is a pénzek leltározása, csak deskriptív jellegű. A pénz társadalomelméletének kidolgozásához meg kell magyarázni a speciális pénzek közötti eltérések forrásait és mintáit, és fel kell tártani, hogy a társadalmi viszonyok és a kulturális értékek különböző struktúrái hogyan alakítják és korlátozzák a különféle pénzek minőségi életét (a) a pénz felhasználási módjának meghatározása, (b) az elosztási módszerek szabályozása, (c) a megfelelő felhasználók kijelölése és (d) megkülönböztetett szimbolikus jelentések rögzítése útján. A különböző pénzek egyidejű feltételezése tehát olyan alapvető kérdéseket vet fel a társadalmi és kulturális határok jellegéről, mint például: (1) Mi a pénzek közötti választóvonalak eredete? Mi a különbség például egy központi hatóság (mondjuk egy börtön) által előírt pénz és a társadalmi interakciók során (mondjuk a családban) definiált pénzek között? (2) Hogyan befolyásolja a tranzakciók résztvevőinek társadalmi helyzete a pénzek kialakulását? (3) Mi határozza meg a speciális pénzek közötti határok viszonylagos merevségét vagy átjárhatóságát? (4) Melyek a speciális pénzek közötti átváltás mintái? (5) Van-e erkölcsi rangsor a különleges pénzek között, ahogy azt a primitív pénzekről állították? (lásd Bohannan 1959[17]) (6) Mikor és hogyan omlanak le a speciális pénzek közötti választóvonalak?

A sokféle pénz szociológiai modelljének kifejtése a neoklasszikus közgazdaságtannal szembeni átfogóbb kritika része. Alternatív megközelítést kínál nemcsak a pénz tanulmányozásához, hanem a gazdasági élet összes többi területének a

¹⁶Groteszk módon épp Max Weber saját családja szolgált bizonyítékot racionális pénzmodelljével szemben. Marianne Weber (1975: 141[152]) szerint Weber édesapja „korának (az 1860-as éveknek) tipikus férje volt, ...aki maga kellett, hogy meghatározza, hogyan költsek el a család jövedelmét, és feleségének valamint gyermekeinek a legkisebb utalást sem tette a jövedelem nagyságára vonatkozólag.” Helene, Weber édesanyja sem saját háztartáspénzzel, „sem személyes szükségletei fedezésére szolgáló külön összeggel” nem rendelkezett. Köszönettel tartozom Marta Gielnek e hivatkozásért.

vizsgálatához - beleértve a piacot is (lásd Zelizer 1988[163]). Miként e tanulmányban rámutattam, a csere és a fogyasztás gazdasági folyamatai - a rokonsághoz és a valláshoz nagyon hasonlóan - a társadalmi viszonyok egyik speciális kategóriája. Tehát a gazdasági jelenségek, mint például a pénz, noha részben függetlenek, kölcsönhatásban állnak a jelentések és a társadalmi viszonyok struktúráinak történetileg változó rendszereivel.

BIBLIOGRÁFIA

- [1] Abel, Mary W.. *Successful Family Life on Moderate Income*. 1921. Lippincott. Philadelphia.
- [2] *Adventures in Economic Independence*. 1915. Harper's Weekly 61. 610..
- [3] Anderson, Mary. *United States Daily, szeptember 23. Idézi a szerkesztő: Journal of Home*. 1929. Economics 21: 920-22..
- [4] Anthony, Katherine. *Mothers Who Must Earn*. 1914. Survey. New York.
- [5] Appadurai, Arjun. *The Social Life of Things*. 1986. Cambridge University Press. Cambridge.
- [6] Atkenson, Mary M.. *Women in Farm Life and Rural Economy*. 1919. Az American Academy of Political and Social Science évkönyve. 143: 188-94..
- [7] Ayers, Pat és Lambert, Jan. *Marriage Relations, Money and Domestic Violence in Working-Class Liverpool, 1919-39. In: Jane Lewis (szerk.): Labour and Love..* 1989. Blackwell. Oxford.
- [8] Banner, Lois W. *American Beauty*. 1983. University of Chicago Press. Chicago.
- [9] Barber, Bernard. *The Absolutization of the Market: Some Notes on How We Got from There to Here. In: G. Dworkin, G. Bermant és P. Brown (szerk.): Markets and Morals*. 1977. Hemisphere. Washington, D.C..
- [10] Buie, Lorraine. *Some Aspects of Credit, Saving and Investment in a Non-Monetary Economy (Rossel Island). In: Raymond Firth és B.S. Yamey (szerk.): Capital, Saving and Credit in Peasant Societies*. 1964. Aldine. Chicago.
- [11] Beecher, Catharine E.. *A Treatise on Domestic Economy*. 1841. Marsh, Capen, Lyon and Webb. Boston.
- [12] Benson, Susan Porter. *Counter Cultures*. 1986. University of Illinois Press. Champaign.
- [13] Black, Hugh. *Money and Marriage*. 1921. Delineator 98: 58.
- [14] Blood, Robert O. Jr. és Wolfe, Donald M.. *Husbands and Wives*. 1965. Free Press. New York.
- [15] Blumstein, Philip és Schwartz, Pepper. *American Couples*. 1985. Pocket. New York.
- [16] Bodnar, John. *The Transplanted*. 1987. Indiana University Press. Bloomington.
- [17] Bohannon, Paul. *The Impact of Money on an African Subsistence Economy Journal of Economic History* 19. 1959. 491-503.
- [18] Brown, Norman O.. *Life against Death. Middletown*. 1959. Conn.: Wesleyan University Press.
- [19] Byington, Margaret F.. *Homestead*. 1910. Charities Publication Committee. New York.
- [20] Cheal, David. *The Gift Economy*. 1988. Routledge and Kegan Paul. London.
- [21] Child, Maude Parker. *Her Weight in Gold. Saturday Evening Post* 198. 1926. 125.
- [22] Clark, Homer H., Jr.. *The Law of Domestic Relation in the United States*. 1968. Minn.: West. St. Paul.

- [23] Collins, Randall. *Recenziója Martin Mayer The Bankers című munkájáról. American Journal of Sociology* 85. 1979. 190-94.
- [24] Cooley, Charles H.. *The Sphere of Pecuniary Valuation. American Journal of Sociology* 19. 1913. 188-203.
- [25] Cott, Nancy F.. *The Bonds Womanhood*. 1977. Yale University Press. New Haven.
- [26] Cowan, Ruth S.. *More Work for Mother*. 1983. New York. Basic.
- [27] Crozier, Blanche. *Marital Support. Boston University Law Review* 15. 1935. 33.
- [28] Crump, Thomas. *The Phenomenon of Money*. 1981. Routledge and Kegan Paul. London.
- [29] Delphy, Christine és Leonard, Diana. *Class Analysis, Gender Analysis and the Family. In: Rosemary Crompton and Michael Mann (szerk.): Gender and Stratification*. 1986. Polity. Oxford.
- [30] Di Leonardo, Micaela. *The Varieties of Ethnic Experience*. 1984. Cornell University Press. Ithaca.
- [31] Dix, Dorothy. *Woman and Her Money. Good Housekeeping* 58. 1914. 408-9.
- [32] Douglas, Mary. *Primitive Rationing. In: Raymond Firth (szerk.): Themes in Economic Anthropology*. 1967. Tavistock. London.
- [33] Douglas, Mary és Isherwood, Baron. *The World of Goods*. 1979. Norton. New York.
- [34] Edwards, Percy. *Is the Husband Entitled to His Wife's Earnings? Canadian Law Times* 13. 1893. 159-76.
- [35] Einzig, Paul. *Primitive Money*. 1966. Pergamon. Oxford.
- [36] Ewen, Elizabeth. *Immigrant Women in the Land of Dollars*. 1985. Monthly Review. New York.
- [37] *Good Housekeeping* 51. 1910. 9-15. Family Pocketbook.
- [38] Frederick, Christine. *Household Engineering*. 1919. American School of Home Economics. Chicago.
- [39] Frederick, Christine. *Selling Mrs. Consumer*. 1929. Business Bourse. New York.
- [40] Friend, Mata R.. *Earning and Spending Family Income*. 1930. Appleton. New York.
- [41] Geertz, Clifford. *Deep Play: Notes on the Balinese Cockfight. In: Clifford Geertz (szerk.). The Interpretation of Cultures*. 1973. Basic. New York.
- [42] Goffman, Erving. *Asylums*. 1961. Anchor. Garden City, N.Y..
- [43] Gore, Catherine. *Pin-Money*. 1834. Allen and Ticknor. Boston.
- [44] Granovetter, Mark. *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. American Journal of Sociology* 91. 1985. 481-510.
- [45] Gullestad, Marianne. *Kitchen-Table Society*. 1984. Columbia University Press. New York.
- [46] Hamilton, G. V. és MacGowan, Kenneth. *Marriage and Money. Harper's Monthly* 157. 1928. 434-44.
- [47] Hartmann, Heidi I. *The Family as the Locus of Gender, Class, and Political Struggle: The Example of Housework. Signs* 6. 1981. 366-94.
- [48] Hertz, Rosanna. *More Equal than Others*. 1986. University of California Press. Berkeley and Los Angeles.

- [49] Hirschman, Albert O. *Rival Views of Market Society*. 1986. Viking. New York.
- [50] Hood, Jane. *Becoming a Two-Job Family*. 1983. Praeger. New York.
- [51] Horowitz, Daniel. *The Morality of Spending*. 1985. John Hopkins University Press. Baltimore.
- [52] Houghteling, Leila. *Income and Standard of Living of Unskilled Laborers in Chicago*. 1927. University of Chicago Press. Chicago.
- [53] *Husband Who Makes His Wife a Thief*. *Ladies Home Journal* 32. 1915. 16.
- [54] *Industrial Home Work of Children*. U.S. Department of Labor, Children's Bureau Publication no. 100. 1924. Washington, D.C..
- [55] Ives, Alice. *The Domestic Purse Strings*. *Forum* 10. 1890. 106-14.
- [56] Jensen, Joan M.. *Cloth, Butter and Boarders: Women's Household Production for the Market*. *Review of Radical Political Economics* 12. 1980. 14-24.
- [57] Jensen, Joan M.. *Loosening the Bonds*. 1986. Yale University Press. New Haven.
- [58] Kahneman, Daniel és Tversky, Amos. *The Psychology of Preferences*. *Scientific American* 246. 1982. 160-73.
- [59] Kelland, Clarence Budington. *Wives Are Either Tightwads or Spendthrifts*. *American Magazine* 106. 1928. 12, 104-10.
- [60] Kessler-Harris, Alice. *Out to Work*. 1982. Oxford University Press. New York.
- [61] Komarovsky, Mirra. *Class Differences in Family Decision-Making on Expenditures*. In: Nelson N. Foote (szerk.): *Consumer Behavior* 4. kötet: *Household Decision-Making*. 1961. New York University Press. New York.
- [62] Komarovsky, Mirra. *Blue-Collar Marriage*. 1967. Vintage. New York.
- [63] Kopytoff, Igor. *The Cultural Biography of Things: Communization as Process*. In: Arjun Appadurai (szerk.): *The Social Life of Things*. 1986. Cambridge University Press. Cambridge.
- [64] Kyrk, Hazel. *Economic Problems of the Family*. 1933. Harper. New York.
- [65] Lamphere, Louise. *From Working Daughters to Working Mothers: Production and Reproduction in an Industrial Community*. *American Ethnologist* 13. 1986. 118-30.
- [66] Land, Hilary. *nequalities in Large Families: More of the Same or Different?* In: Robert Chester és John Peel (szerk.): *Equalities and Inequalities in Family Life*. 1977. Academic. New York.
- [67] Lea, Stephen E.G., Tarpy, Roger, és Webley, Paul. *The Individual in the Economy*. 1987. Cambridge University Press. New York.
- [68] Leonard, Priscilla. *Pin Money versus Moral Obligations*. *Harper's Bazaar* 37. 1903. 1060.
- [69] *Levelek a szerkesztőhöz*. *Good Housekeeping* (1910. február) 51. 1910. 245.
- [70] Leupp, Frances E. *The Cooperative Family*. *Atlantic Monthly* 104. 1909. 762-67.
- [71] Luxton, Meg. *More than a Labour of Love*. 1980. Women's Press. Toronto.
- [72] Lynd, Robert S. *Family Members as Consumers*. *Az American Academy of Political and Social Science évkönyve*. 160. 1932. 86-93.

- [73] Lynd, Robert S és Lynd, Helen Merrell. *Middletown*. 1956. Harcourt Brace. New York.
- [74] Marx, Karl. *The Power of Money in Bourgeois Society*. In: *The Economic and Philosophic Manuscripts of 1844*. (1844) 1964. International. New York.
- [75] Marx, Karl. *A Contribution to the Critique of Political Economy*. Maurice Dobb (szerk.). (1858) 1972. International. New York.
- [76] Marx, Karl. *Grundrisse*. (1858-59) 1973. Vintage. New York.
- [77] Marx, Karl. *Capital*. I. köt. Friedrich Engels (szerk.). (1867) 1984. International. New York.
- [78] Marx, Karl és Engels, Friedrich. *The Communist Manifesto*. (1848) 1971. International. New York.
- [79] May, Elaine Tyler. *Great Expectation*. 1980. University of Chicago Press. Chicago.
- [80] Mazeaud, Henri, Mazeaud, Léon, és Tunc, André. *Traité théorique et pratique de la responsabilité civile délictuelle et contractuelle*, 5. kiadás. 1957. Editions Montchrestien. Paris.
- [81] Melitz, Jacques. *Polanyi School of Anthropology on Money: An Economist's View*. *American Anthropologist* 72. 1970. 1020-40.
- [82] Messenger, C.S. és és mások. *Shall Our Daughters Have Dowries?* *North American Review* 151. 1890. 746-69.
- [83] Miller, Daniel. *Material Culture and Mass Consumption*. 1987. Blackwell. Oxford.
- [84] Mirowsky, John. *Depression and Marital Power: An Equity Model*. *American Journal of Sociology* 91. 1985. 557-92.
- [85] Modell, John. *Patterns of Consumption, Acculturation and Family Income: Strategies in Late Nineteenth-Century America*. In: Tamara K. Hareven és Mans A. Vinovskis (szerk.): *Family and Population in Nineteenth-Century America*. 1978. Princeton University Press. Princeton.
- [86] Morawska, Ewa. *or Bread with Butter*. 1985. Cambridge University Press. Cambridge.
- [87] More, Louise Bolard. *Wage-Earners' Budgets*. 1907. Holt. New York.
- [88] Nasaw, David. *Children of the City*. 1985. Anchor. New York.
- [89] Norton, Mary Beth. *Eighteenth-Century American Women in Peace and War*. In: Nancy F. Cott és Elizabeth H. Pleck (szerk.): *A Heritage of Her Own*. 1979. Simon and Schuster. New York.
- [90] Odencrantz, Louise C. *Italian Women in Industry*. 1919. Russel Sage. New York.
- [91] O'Hagan, Anne. *The Little Foxes*. *Good Housekeeping* 49. 1909. 369-74.
- [92] Oren, Laura. *The Welfare of Women in Laboring Families: England, 1860-1950*. *Feminist Studies* 1. 1973. 107-23.
- [93] Ostrander, Susan A. *Women of the Upper Class*. 1984. Temple University Press. Philadelphia.
- [94] Pahl, Jan. *Patterns of Money Management within Marriage*. *Journal of Social Policy* 9. 1980. 313-35.
- [95] Parsons, Talcott. *On the Concept of Influence*. In: *Sociological Theory and Modern Society*. 1967. Free Press. New York.
- [96] Parsons, Talcott. *Higher Education as a Theoretical Focus*. In: Herman Turk és Richard L. Simpson (szerk.): *Institutions and Social Exchange*. 1971a. Bobbs-Merrill. New York.

- [97] Parsons, Talcott. *Levels of Organization and the Mediation of Social Interaction*. hi: Herman Turk és Richard L. Simpson (szerk.): *Institutions and Social Exchange*. Simpson. 1971b. Bobbs-Merrill. New York.
- [98] Parsons, Talcott és Smelser, Neil J. *Economy and Society*. 1956. Free Press. New York.
- [99] Peattie, Elia W. *Your Wife's Pocketbook*. *Delineator* 77. 1911. 466.
- [100] Peiss, Kathy. *Cheap Amusements*. 1986. Temple University Press. Philadelphia.
- [101] Phillips, H.I.. *My Adventures as a Bold, Bad Budgeteer*. *American Magazine* 97. 1924. 64.
- [102] Polanyi, Karl. *The Economy as an Instituted Process*. In: Karl Polanyi, Conrad M. Arensberg és Harry W. Pearson (szerk.). *Trade and Market in the Early Empires*. 1957. Free Press. Glencoe, Ill.
- [103] Post, Emily. *Kelland Doesn't Know What He Is Talking About* *American Magazine* 106. 1928. 110.
- [104] Pringle, Henry F. *What Do the Women of America Think about Money?* *Ladies Home Journal* 55. 1938. 102.
- [105] Radin, Margaret. *Market Inalienability*. *Harvard Law Review* 100. 1987. 1849-1937.
- [106] Rainwater, Lee. *What Money Buys*. 1974. Basic. New York.
- [107] Ray, Mary Beynon. *It's Not Always the Woman Who Pays*. *Saturday Evening Post* 205. 15. 1932. 45-49.
- [108] Reddy, William. *The Rise of Market Culture: The Textile Trade and French Society, 1750-1900*. 1984. Cambridge University Press. Cambridge.
- [109] Reddy, William. *Money and Liberty in Modern Europe*. 1987. Cambridge University Press. New York.
- [110] Rodgers, Helen Z.M. *Married Women's Earnings*. *Albany Law Journal* 64. 1902. 384.
- [111] Ross, Ellen. *Fierce Questions and Taunts': Married Life in Working Class London, 1870-1914*. *Feminist Studies* 8. 1982. 576-602.
- [112] Rubin, Lillian B. *Worlds of Pain*. 1976. Basic. New York.
- [113] Ryan, Mary P. *Cradle of the Middle Class*. 1984. Cambridge University Press. New York.
- [114] Safilios-Rothschild, Constantin. *The Study of Family Power Structure*. *Journal of Marriage and the Family* 32. 1970. 539-52.
- [115] Sahlins, Marshall. *Culture and Practical Reason*. 1976. University of Chicago Press. Chicago.
- [116] Salmon, Lucy M. *The Economics of Spending*. *Outlook* 91. 1909. 884-90.
- [117] Salmon, Marylynn. *Women and the Law of Property*. 1986. University of North Carolina Press. Chapel Hill.
- [118] Sangster, Margaret E. *Shall Wives Earn Money?* *Woman's Home Companion* 32. 1905. 335-57.
- [119] Schudson, Michael. *Advertising, the Uneasy Persuasion*. 1984. Basic. New York.
- [120] Seeley, John R, Sim, R. Alexander, és Loosley, Elizabeth W.. *Crestwood Heights*. 1956. Wiley. New York.
- [121] Sen, Amartya. *Economics and the Family*. *Asian Development Review* 1. 1983. 14-26.
- [122] Shammass, Carole, Salmon, Marylynn, és Dahlin, Michel. *Inheritance in America*. 1987. Rutgers University Press. New Brunswick.

- [123] Simiand, Frecois. *La monnaie, réalité sociale. Annales Sociologiques, ser. D.* 1934. 1-86.
- [124] Simkhovitch, Mary K. *The City Worker's World in America.* 1917. MacMillan. New York.
- [125] Simmel, Georg. *The Philosophy of Money. Tom Bottomore és David Frisby (ford.).* (1900) 1978. Routledge and Kegan Paul. London.
- [126] Simmel, Georg. *The Sociology of Georg Simmel. Kurt H. Wolf (szerk.).* (1908) 1950. Free Press. Glencoe, Ill.
- [127] Smelt, Simon. *Money's Place in Society. British Journal of Sociology* 31. 1980. 205-23.
- [128] Smith, Helena Huntington. *Husbands, Wives, and Pocketbooks.* 1928. 500. Outlook.
- [129] Smith, Judith E. *Family Connections.* 1985. Albany. State University of New York Press.
- [130] Sorokin, Pitirim A. *Sociocultural Causality, Space, Time.* 1943. Duke University Press. Durham, N.C..
- [131] Stansell, Christine. *City of Women.* 1986. Knopf. New York.
- [132] Stearns, Peter N. *Working-Class Women in Britain, 1890-1914. In: Martha Vicinus (szerk.): Suffer and Be Still.* 1972. Indiana University Press. Bloomington.
- [133] Stone, Lawrence. *The Family, Sex and Marriage.* 1977. Harper and Row. New York.
- [134] Sugimoto, Etsu Inagaki. *A Daughter of the Samurai.* (1926) 1936. Doubleday. Garden City, N.Y..
- [135] Sullerot, Evelyn. *Les femmes et l'argent. Janus* 10. 1966. 33-39.
- [136] Sumner, William Graham. *Folkways.* (1906) 1940. Mentor. New York.
- [137] Swedberg, Richard. *Economic Sociology: Past and Present. Theory and Society* 16. 1987. 169-213.
- [138] Taussig, Michael. *The Devil and Commodity Fetishism in South America.* 1980. University of North Carolina Press. Chapel Hill.
- [139] Tebbutt, Melanie. *Making Ends Meet: Pawnbroking and Working-Class Credit.* 1983. St. Martin's. New York.
- [140] Tentler, Leslie W. *Wage-earning Women.* 1982. Oxford University Press. New York.
- [141] Tilly, Louse A és Scott, Joan W. *Women, Work, and Family.* 1978. Holt, Reinhart and Winston. New York.
- [142] Thaler, Richard. *Mental Accounting and Consumer Choice.* 1985. Marketing Science 4. (nyár).
- [143] Thomas, W.I. és Znaniecki, Florian. *The Polish Peasant in Europe and America.* (1918-20) 1958. Dover. New York.
- [144] Thornton, W.W.. *Personal Services Rendered by Wife to Husband under Contract.* 1900. Central Law Journal 183.
- [145] Treas, Judith. *Money in the Bank: Transaction Costs and Privatized Marriage. American Sociological Review, megjelenés alatt..* 1989.
- [146] True, Ruth S. *The Neglected Girl.* 1914. Survey. New York.
- [147] Turner, Byran S. *Simmel, Rationalisation and the Sociology of Money. Sociological Review* 34. 1986. 93-114.
- [148] Ulrich, Laurel Thatcher. *Good Wives.* 1983. Oxford University Press. New York.
- [149] Veblen, Thorstein. *The Theory of the Leisure Class.* (1899) 1953. Mentor. New York.

- [150] Warren, Joseph. *Husband's Right to Wife's Services*. *Harvard Law Review* 38. 1925. 421.
- [151] W., A.S.. *Charge It to My Husband*. *Law Notes* 26. 1922. 26-28.
- [152] Weber, Marianne. *Max Weber: A Biography*. 1975. Wiley. New York.
- [153] Weber, Max. *Economy and Society*. Guenther Roth és Claus Wittich (szerk.). (1922) 1978. University of California Press. Berkeley.
- [154] Weber, Max. *Religious Rejections of the World and Their Directions*. In: H.H. Gerth és C. Wright Mills (szerk.): *From Max Weber: Essays in Sociology*. (1946) 1971. Oxford University Press. New York.
- [155] Weitzman, Lonore J. *The Marriage Contract*. 1981. Free Press. New York.
- [156] Welter, Barbara. *The Cult of True Womanhood: 1820-1860*. *American Quarterly* 18. 1966. 151-74.
- [157] Whitehead, Ann. „I'm Hungry, Mum.” In: Kate Young, Carol Wolkowitz és Roslyn McCullagh (szerk.): *Of Marriage and the Market*. 1984. Routledge and Kegan Paul. London.
- [158] Wilson, Gail. *Money in the Family*. 1987. Gower. Brookfield, Vt.
- [159] Winter, Alice Ames. *The Family Purse*. *Ladies Home Journal* 42. 1925. 185.
- [160] Wong, Diana. *The Limits of Using the Household as a Unit of Analysis*. In: Joan Smith, Immanuel Wallerstein és Hans-Dieter Evans (szerk.): *Households and the World-Economy*. 1984. SAGE. Beverly Hills, Calif..
- [161] Young, Michael. *Distribution of Income within the Family*. *British Journal of Sociology* 3. 1952. 305-21.
- [162] Zelizer, Viviana. *Pricing the Priceless Child: The Changing Social Value of Children*. 1987. Basic. New York.
- [163] Zelizer, Viviana. *Beyond the Polemics on the Market: Establishing a Theoretical and Empirical Agenda*. *Sociological Forum* 3 (ősz). 1988. 614-34.

IV. rész - Az európai integráció társadalmi feltételei és hatásai

Szociológiai tanulmányok

Tartalom

Európa sokfélesége és az európai társadalom felé vezető út	283
1. Az európai társadalmak közös vonásai	284
2. Az Európán belüli különbségek csökkenése	290
3. Az európai társadalmak közötti csereviszony és összefonódás	292
4. Az európaiak földrajzi tapasztalati terének európaizálódása	295
5. Vita az európai társadalmi identitásról	296
Összefoglalás	298
Az Európa-eszme és az Európai Unió eredetének szociológiai megközelítése	305
Egy új diskurzus születése és fejlődése: tanulmányok az Európa-eszméről 1940-től kezdve	305
Az Európa-eszméről folytatott diskurzus fő témái	307
Az Európa-eszme mint kollektív reprezentáció	309
Az Európa-eszme és a kollektív forrongás	310
Záró megjegyzések	312
Nemzetállam, regionalizmus és világtársadalom: az európai integrációs folyamat	316
Bevezetés	316
Az egyes csoportok felett álló, átfogó kollektív egységek és identitások kialakulása: a nemzetállammodell	316
Közös identitással rendelkező kollektív egység kialakulása a kifelé történő elhatárolódás és a külső küzdelmek révén	317
Közös identitással rendelkező kollektív egység kialakulása belső homogenizálódás révén	318
Közös identitással rendelkező kollektív egység kialakulása inklúzió révén: a centrum és a periféria differenciálódása	318
Az Európai Unióhoz vezető út	318
A gazdasági integrációval járó problémák	320
A gazdasági növekedés előnyei	320
A gazdasági növekedésből eredő problémák és veszteségek	320
A politikai integrációval kapcsolatos problémák	321
A hatalom mobilizációjának dinamikája: nemzeti és nemzetek feletti	321
A nemzeti politika hatalomvesztése és a nemzetek feletti politikai hatalom egyidejű leértékelődése	322
Az integráció szolidaritással összefüggő problémái	323
Az egyetemes és a részleges szolidaritás dialektikája	323
Az inklúzió programja az életszínvonal általános növelése révén	324
A kulturális integráció problémája	325
Az egyetemes és a regionális kultúra, valamint a heteronómia és az önrendelkezés dialektikája	325
Az európai kultúra a piaci részesedésért folytatott világméretű küzdelemben	326
A politika primátusa a multikulturális társadalomban	326
Záró megjegyzések	327
Útban egy „európai nemzet” felé?	331
1. A „nemzet” és a „nemzeti identitás” jelentése	332
1.1 A nemzet mint életképes „politikai közösség”	332
1.2 A nemzeti identitás strukturális alapjai	332
1.3 A nemzetképződés mint szituációfüggő folyamat	334
2. Az európai nemzetállamoktól egy „európai nemzet” felé?	335
2.1 A strukturális sokféleség változása és állandósága Európában	335
2.2 Érdekek, aktorok és a szituatív körülmények változása az európai egységesülés kérdésében a második világháború óta	338
3. Kitekintés: egy „európai nemzet” modelljei és perspektívái	340
Hogyan építsünk piacot?	346
Bevezetés	346
Intézmények létrehozása	347
Az Európai Unió felépítése és az egységes piac programjának struktúrája	350

A válság és az egységes piac programjának gyökerei	351
Az egységes piac programjának intézményi terepe	354
Elemzés	358
Következtetések	365
Függelék	366
Gazdasági átstrukturálódás és társadalmi kizárás	372
Versenyre ösztönző új erők	373
A társadalmi kizárás (social exclusion) típusai	374
Egyenlőtlenség, szegénység és kizárás	375
Gazdasági változás és társadalmi intézmények	376
Európa kulturális tere	378
Nyelvi kapcsolatok és határvonalak	380
A különböző jogcsaládok	384
Audiovizuális amerikanizáció	386
Európa az integráció és a széthullás között	389
Európa választáson	389
Európa Maastricht és néhány új kérdés után	389
Egy elszalasztott lehetőség tanulságai	391
A jelenlegi integrációs modellek korlátai	393
A többdimenziós szemlélet iránti igény és a kis országok szerepe	395

Európa sokfélesége és az európai társadalom felé vezető út¹

Kaelble, Hartmut

Ez a tanulmány a történelemmel foglalkozik. Azt a kérdést teszi fel, hogy vajon a 19. és a 20. század során a régi és új, regionális és nemzeti különbségek mellett mutatkoznak-e hosszabb távú tendenciák egy európai társadalom, azonosságok, közeledés, európai nemzeti társadalmak közti összefonódás irányába és ezek tudatossá válása felé. A jelenig tartó fejlődésről lesz szó, nem pedig lezárult történelmi folyamatokról.² Ha az európai társadalmat ebből a szempontból vizsgáljuk meg, két különböző perspektívával találkozunk. Egyrészt olyan azonosságok, közeledések és összefonódások fejlődésével, melyeket visszamenőlegesen, társadalomtudományi kutatások nyomán állapítottak meg. Másrészt azonban nem lehet az európai társadalmat kizárólag mint társadalomtörténészek későbbi felfedezését tekinteni. Értelme csak akkor van, ha az európai kortársak saját tapasztalatait, vitái és akarata játszik szerepet ezen társadalom létrejöttében. Az európai társadalom fejlődéséhez ezért hozzátartoznak az európaiak saját régió és nemzetén túlmutató tapasztalati tere és az európai társadalmakról általuk folytatott eszmecseréik is.

Ez a két alapvető perspektíva határozza meg e tanulmány felépítését. Az elsőként említett szempont felől közelítve szó lesz az európai társadalmak közös vonásairól, majd az európai országok közötti társadalmi különbségek csökkenéséről vagy fennmaradásáról, végül pedig a nemzetek közötti összefonódásokról. Az utána következő rész az európaiak földrajzi tapasztalati terének kibővülését vázolja fel, végül pedig összefoglalja az európai kortársak vitáját az európai társadalom kérdéséről.³

Az a kötet, amelyben ez a tanulmány eredetileg megjelent, csak az Európai Közösség akkori tizenkét tagországával foglalkozott. Egy európai társadalom fejlődése csupán ezen tizenkét országra korlátozódna? Valóban markáns különbségek mutathatók ki ezen tizenkét ország és más nyugat-európai társadalmak – mint a skandináv vagy az alpesi országok – között? Olyan mély nyomokat hagyott az Európai Közösség fennállásának 40 éve tagországaiban, hogy már az Európai Unió egységes társadalmáról beszélhetünk? Ez a tanulmány abból a felfogásból indul ki, hogy az európai társadalom kialakulása már kezdettől fogva túlmutatott a határait mindinkább kiszélesítő Európai Közösségen, illetve Európai Unión, magában foglalta a skandináv és alpesi országokat, sőt bizonyos szempontból már 1989 előtt a kelet-közép-európai országokat is, tehát semmiképpen nem korlátozódott az Európai Közösség mindenkor történelmi határain belülre. Az Európai Közösség történelmi hatása nem lebecsülendő. Mélyreható változást idézett elő az európai történelemben, hozzájárult Európán belül a béke stabilizálásához, segítette a parlamenti demokrácia és az emberi jogok megszilárdulását, támogatta egy nagy, dinamikus európai gazdasági piac kifejlődését, felváltva Európa kisebb és nagy országai között a hegemonián nyugvó viszonyt partneri kapcsolatokra épülő együttműködéssel, végül pedig hozzájárult Európa szerepének megváltozásához a világban. De az Európai Közösség kompetenciái a család-, oktatás-, szociál-, lakás- és társadalompolitika más területein nem voltak elég átfogóak ahhoz, hogy saját, önálló társadalmi arculatot hozzanak létre. Nemcsak az európai integráció, más okok is – ezekről később még részletesebben szólnunk – játszottak szerepet az európai társadalom kialakulásában. Ezért az Európai Közösség 1957 óta fokozatosan szélesedő határain túl egész Nyugat-Európát, gyakran a kelet-közép-európai társadalmakat is tanulmányom tárgykörébe vonom. Így nemcsak a jelenlegi, hanem a jövőbeni Európai Unióra is kitekintést nyerhetünk.

¹ Hartmut Kaelble: 1997. Europäische Vielfalt und der Weg zu einer europäischen Gesellschaft. In: Stefan Hradil – Stefan Immerfall (szerk.) Die westeuropäischen Gesellschaften im Vergleich. Opladen, Leske+Budrich. 27-68. p. Fordította Mózes Ágnes

² Jó szociológiai áttekintést ad az európai társadalom kutatásaihoz: Immerfall, 1994[36]; az európai társadalom egyes aspektusaihoz tartalmaz egy sor tanulmányt: Schäfers, 1993[91]; áttekintés a 19. és 20. századi európai társadalomtörténetéről, legtöbbször ugyan nem a teljes európai és speciálisan európai fejlődésről: Fischer bevezetője 1985[23]; Ambrosius – Hubbard, 1986[1]; van Dijk, 1994[20] (várható hamarosan németül is).

³ A tanulmány alaptézisei már megjelentek más nyelveken, vö. Kaelble, 1994[45]: 27–45; 1995[47]; 1995[48]. A közös európai társadalmi vonásokról és az Európán belüli különbségek csökkenéséről következőkben kifejtett téziseim alapjául egy már megjelent könyvem szolgál: Auf dem Weg zu einer europäischen Gesellschaft, München, 1987 (franciául 1988, angolul és olaszul 1990, japánul 1995); egy sor szemponthoz Kaelble, 1996; vö. még egy itt nem tárgyalt aspektus: Kaelble, 1994

1. Az európai társadalmak közös vonásai

A 19. és a 20. század során Európa országaiban egész sor közös társadalmi vonás alakult ki, mint ez megfigyelhető a család, a jövedelemszerzés, a társadalmi miliő, az urbanizálódás, a jóléti állam és a fogyasztás területén. Az első három területen világosabban láthatók a közös vonások a 19. és a 20. század első évtizedeiben, mint ma, a másik háromnál ezzel szemben az azonosságok viszonylag új keletűek, és napjainkig léteznek. Bizonyára több közös vonás található az európai társadalmakban a vallásosság, a szekularizáció, a vállalkozások, a bürokratizálódás és az értelmiség szerepe tekintetében. Tanulmányomban nem szorítkozom csupán a közös társadalmi vonások tárgyalására, hanem a társadalomtörténeti összevetések során már pontosan megvizsgált közös jegyeket is elemzem.

A közös vonásoknak nyilván vannak határai, amelyeket nem lehet figyelmen kívül hagyni. Először tehát ezekről szólok. Bár az európai társadalmi azonosságok egymástól nem teljesen függetlenül alakultak ki, létrejöttük sokféleségük miatt mégsem redukálható egyszerű szabályszerűsége. Szinte sosem évszázados, tartós struktúrák, hanem majdnem mindig történelmi változásoknak alávetettek, és gyakran csak néhány évtizedre visszanyúlóak. Ezért egészen más a karakterük, mint Európa szellemi történeti alapjainak, melyekről az utóbbi években sok vita folyt. Továbbá a következő társadalmi azonosságok nem figyelhetők meg minden európai országban, inkább csak a központban, a 19. század végén már iparilag fejlett Európában, míg az akkori európai perifériákon kevésbé. Azért mégis közös vonásnak tekinthetők abban az értelemben, hogy az európaiak többségének életét jellemezték. Természetesen ezek a közös jegyek csak a társadalom bizonyos területeire korlátozódtak, és nem voltak jelen mindenütt. Más területekre óriási különbségek jellemzők, ilyen pl. a demográfiai fejlődés, a társadalmi konfliktusok vagy általában az intézmények fejlődése a társadalom sok egyéb területén.⁴ Egy további korlát a következő: az is felismerhető, hogy az azonos vonások az európaiakban alig tudatosultak, inkább a társadalomtörténészek voltak azok, akik később rámutattak létezésükre. A közös vonások mindeddig nem képezik egy közös európai társadalmi identitás tárgyát. Az európai társadalmakra jellemző hat közös jegyet ezen írás keretei között csak nagyon szűkre szabva, gyors egymásutánban, az empirikus részletesség igénye nélkül lehet tárgyalni.

Az első, ma már korántsem oly jellemző közös vonása az európai család, melyet mindenekelőtt osztrák és brit társadalomtörténészek kutattak (vö. Hajnal, 1965[30]; Laslett, 1977[55]: 1. fejezet; 1983[56]; 1988[57]; Mitterauer, 1986[76]: 28–43; 1995[77]; Burguière, 1986[11]). Az európai családot bizonyos struktúrák, de bizonyos életmódok is jellemzik. A legfontosabb európai sajátosság, hogy Japántól vagy a kelet-európai országoktól eltérően a fiatal házasságok nem költöztek szüleikhez vagy nagyszüleikhez, hanem önálló háztartást alapítottak. Ezért Európában három generáció együttélése sokkal ritkábban fordult elő, mint máshol. A saját háztartás alapítása anyagi eszközöket igényelt, amelyeket többnyire megtakarításokból kellett fedezni. Ezért az európai nők és férfiak házasságkötési életkora jóval magasabb volt, mint másutt. A magas házasságkötési életkorral együtt a születések aránya is alacsonyabb volt az európai családokban, mint másutt. Nem minden fiatal felnőtt volt képes előteremteni a saját otthon alapításához szükséges pénzügyi eszközöket. Így az európai családban sokan voltak, akik soha nem házasodtak meg. Ezekhez a családi struktúrákhoz bizonyos családi életformák is tartoztak. Európában a család sokkal inkább elhatárolta magát a tágabb családtól, a szomszédoktól, a közösségtől és az államtól is, mint máshol. Erősebb volt a családi intimitás, és ez érzelmileg jobban összekötötte a szülőket és gyermekeiket. A házastársak kapcsolatában nagyobb szerepet játszott a szerelmi házasság ideálja, mint másutt. A szülő-gyerekek kapcsolatot nemcsak erősebb emocionális kötődés jellemezte, hanem az is, hogy gyermekeik nevelésében a szülők kizárólagos felelőssége nagyobb volt, és fordítva, a gyerekek is jobban szüleik felé fordultak. Ezzel egyidejűleg az európai családi élet már fiatal felnőtt korban előkészített a szülői családtól való elválásra, részben azért, hogy az újkor kezdetétől egészen a 20. századig sokan már fiatalon elhagyták a családot, internátusba kerültek, tanoncnak, szolgának vagy cselédnek álltak be, részben pedig, mint ma is, az erőteljes serdülőkori válság következtében.

Ez a vázlatosan felrajzolt európai család nem volt Európában mindenütt jellemző. A 19. századig jórészt Európa északi és nyugati részén, Nagy-Britanniában, Észak-Franciaországban, a Benelux államokban, Skandináviában és a német nyelvű országokban volt megfigyelhető, Dél- és Kelet-Európában ezzel szemben nem. Az okok tárgyalása túl messzire vezetne. A 19. század végén és a 20. században az európai család modellje Európában mindenütt elterjedt, ugyanakkor elveszítette néhány jellegzetes vonását. A háromgenerációs háztartás azonban Európában mind a mai napig sokkal nagyobb ritkaság, mint Kelet-Európában vagy Japánban, a házasságkötési életkor alacsonyabb, mint pl. az Egyesült Államokban, és a születési

⁴ A társadalmi konfliktusok területén mutatkozó óriási különbségek ellenére is voltak bizonyos közös tendenciák; vö. Kaelble 1994[46].

arányok jóval kisebbek, mint máshol. Lehetséges, hogy a családi intimitás még mindig sokkal erősebb, mint másutt, bár ezeket a különbségeket már nem lehet a régi okokra visszavezetni.

Az európai társadalom másik jellegzetessége az intenzív ipari foglalkoztatás.⁵ A 19. és a 20. század során Európában az iparban és a kisiparban foglalkoztatottak száma jóval magasabb, ugyanakkor a szolgáltatási szektorban alacsonyabb volt, mint máshol. Ezért csak Európában volt lehetséges, hogy egy bizonyos időszakban az ipar több embert foglalkoztasson, mint a mezőgazdaság vagy a szolgáltatói szektor. Tankönyveink ezt a korszakot gyakran az „ipari társadalom” időszakának nevezik, és megállapításuk szerint minden iparosodó társadalom átesik ezen. Valójában azonban ez csak Európában figyelhető meg, az Európán kívüli társadalmakban nem, sem az olyan korán iparosodott országokban, mint az Egyesült Államok, Kanada vagy Ausztrália, sem pedig a mai gyorsan fejlődő országokban, egyébként a cári Oroszországban, illetve a Szovjetunióban sem. Az ipari foglalkoztatás nem volt minden országban egyformán erős. Például gyengébb volt Hollandiában, Norvégiában, Dániában, Görögországban, Franciaországban, de Európa egészét egyértelműen jellemezte. Ez a jellegzetesség a 70-es évek óta kevésbé érzékelhető, mert ma már Európában is a szolgáltatási szektor foglalkoztatja a legtöbb embert. De a mai napig erősebb Európában az ipari tevékenység, mint másutt. Európában a 19. és 20. századi erős ipari foglalkoztatásnak részben történelmi, részben máig aktuális okai vannak. A történelmi okok közé tartozik a világméreteken egyedülálló, elsősorban Amerikába irányuló európai emigrációs hullám, melynek következtében a vidéki vándormunkások kevésbé vállaltak munkát a rosszul fizetett szolgáltatások területén Európa városaiban. Egy másik történelmi ok abban a tényben rejlik, hogy Európán belül a fogyasztásban rendkívül erős társadalmi, nemzeti és regionális különbségek léteztek, ezért az egyéni, nem szabványos termékek iránti kereslet különösen nagy volt, ami szintén az iparban és kisiparban foglalkoztatottak számát növelte.

Az európai mezőgazdaság termelékenysége az iparosítás időszakában az Egyesült Államokkal összevetve lassabban nőtt, hosszú ideig több munkaerőt is foglalkoztatott, mint az Egyesült Államokban, így a szolgáltatási szektor is lassabban tudott fejlődni. Ennek máig fennálló okai a következők: Az európai gazdaság az amerikaiánál és sokáig még a japánál is sokkal erősebben orientálódott Európán kívüli piacok felé, termelésének lényegesen nagyobb részét exportálta, így aztán az exporttermékeket előállító, iparban foglalkoztatottak iránti kereslet nagyobb, míg a szolgáltatásban alkalmazottak iránti kereslet kisebb maradt, hiszen a termékek jelentős része az Európán kívüli piacokon került elosztásra. A szolgáltatási szektor csökkenéséhez hozzájárult még az is, hogy Európa jóval sűrűbben lakott, mint pl. az Egyesült Államok vagy a Szovjetunió. Ez a magas népsűrűség csökkentette a szolgáltatásokban dolgozók iránti szükségletet, elsősorban a kereskedelem és a szállítás területén, de még egy sor más szolgáltató foglalkozásban is. Végül pedig az európai családnak is szerepe volt a magas ipari foglalkoztatottságban. A magas házasságkötési életkor következtében Európában mindig nagy volt azoknak a fiatal, mobil, független felnőtteknek a száma, akik hajlandók voltak a 19. század végén és a 20. század elején a területileg erősen koncentrált ipari centrumokba költözni. Ez nagyon megkönnyítette Európában az ipar kiépítését.

Valószínűleg az ipari munka nagy jelentőségével, a munkaidő és a munka beosztásának szabályozottságával függ össze, hogy Európában elsősorban a második világháború óta a munkához való viszony másként fejlődött, mint Európán kívül. A munka és nem munka közötti határvonal sok szempontból jóval erősebb Európában. A heti és mindenekelőtt az éves munkaidőt gyorsabban csökkentették, mint az Európán kívüli országokban. A hosszú éves szabadság, mely főleg a második világháború után alakult ki, Európa gazdasági, de kulturális jellegzetessége is. A munkában eltöltött évek száma is csökkent. Az európaiak később léptek a foglalkoztatottak sorába, és elsősorban a jóléti állam fejlődésének köszönhetően (melyről még szó lesz) korábban is fejezték be a munkát. A késői munkába állásnak és korai nyugdíjazásnak Európában régi hagyománya van. A munka és nem munka közötti van további speciális európai határvonal is. A családi intimitás, valamint a szülő-gyerek kapcsolat hangsúlyozása fontos okai annak, hogy a női munkavállalás Európában főleg a második világháború óta nem nőtt olyan mértékben, mint máshol, így Európában jóval nagyobb számban találunk még ma is nőket, akik egész életükben elsősorban a háztartásban dolgoztak, mint az Egyesült Államokban, Japánban vagy – legalábbis 1989-ig – Kelet-Európában (bár Nyugat-Európán belül is nagy a különbség az északi és a déli országok között). Végül az európaiak viszonya is távolságtartóbb a munkához. Itt jóval kevesebben büszkéek a munkájukra, mint Amerikában vagy Kanadában. Feletteseik utasításaival szemben az európaiak szkeptikusabbak. A saját munkával való elégedettség is korlátozottabb. Mindez nem

⁵Vö. Kaelble, 1989[42]: 65–104 (Kelet-Európa nélkül); Kelet-Euróához vö. Mitchell összehasonlító adatait 1992[75]: 141 skk.(1988-ig); Short-term Economic Statistics. Central and Eastern Europe, OECD, Paris, 1992[84] (1988-tól).

változtat azon, hogy az európaiak életének középpontjában a munka állt és áll, azonban más megítélésben, mint Észak-Amerikában.⁶

Egy további társadalmi jellegzetességet csak vázlatosan érintek. A társadalmi miliő, úgymint a polgárság, a proletár munkásmiliő, a kispolgári miliő, a paraszti miliő és a 20. század kezdetéig a vidéki arisztokrata miliő jelentősége (ebből a szempontból) az elmúlt évtizedekben lényegesen elhalványult. Ezek a miliők nem egymástól függetlenül, hanem egymásra utalva léteztek, és jórészt a másiktól való elszigetelődésből táplálkoztak. A következőkben azokra irányítom a figyelmet, melyek a második világháború után is fennmaradtak, és ha nyomokban is, de még a mai napig fellelhetők.

Az európai polgárság, a legrégebbi ezen miliők között, különböző foglalkozásokból – vállalkozók, szabadfoglalkozásúak, vezető hivatalnokok, papok – tevődött össze, miként ez más modern társadalmakban is. Ezeknek a foglalkozásoknak azonban Európában részint önálló ethoszuk, önálló munkaerőpiacuk, önálló szervezeteik és társadalmi érintkezési formáik voltak. Ugyanakkor szorosan össze is fonódtak, anélkül hogy ezen foglalkozások bármelyike is kifejezetten dominált volna. Összekötötte őket a család, a munka, az egyéni szabadság, a tulajdon sérthetatlensége, a családon belüli öröklés, az oktatás és a kultúra közös értékei; továbbá az erős társadalmi kapcsolatok, házasságok, a közös társadalmi származás, a közös intézményekben való tanulás, a közös egyesületek, klubok és olyan társadalmi események, mint a színház, opera, hangverseny, múzeum, étterem, esti meghívások. Végül pedig a többi miliőtől való elhatárolódás is összekötötte őket: a 19. században mindenképp a nemesi és a paraszti miliőtől, a 20. században inkább a proletár munkásmiliőtől, a kispolgárságtól és továbbra is a paraszti miliőtől. Ez a polgári miliő a 18. században és a 19. század elején jött létre olyan intézményekkel szembeni védekezőmechanizmusok eredményeként, amelyek más társadalmakra nem jellemzők, ezért az európai polgárságra különösen rányomták bélyegüket: védekezés a piacokba való állami beavatkozás ellen, a bürokratikus egyház magánszférába való beavatkozása ellen és a kulturálisan és politikailag domináló földbirtokos arisztokráciával szemben. Mindezekben a közös jegyeken túl lényeges társadalmi, nemzeti és regionális különbségek voltak közöttük. A közös vonásoknak a politika világos határt szabott, mivel a polgári liberalizmus a központi Európa különböző országaiban egymástól erősen eltérően fejlődött tovább. A polgári miliő az 50-es és a 60-as évek óta jelentősen gyengült. Kelet-Európában a kommunista kormányok a polgárságot szisztematikusan gyengítették és felszámolták; csak a polgárság bizonyos részei, pl. papok és orvosok éltek túl a kommunista uralmat. Nyugat-Európában fokozatosan nyílt meg a polgári értékeket és életmódot képviselő zárt világ. Az elsősorban lefelé történő elhatárolódás legfontosabb eszközei, mint a tulajdon és a felsőfokú iskolai végzettség, ma már nem alkalmasak egy szűk réteg elszigetelésére (vö. Kocka, 1988[53]; Kaelble, 1991[43]: 64 skk.; Bourdieu[7], 1984; Kleßmann, 1994[52]; Siegrist, 1994[99]).

A második jellegzetes európai társadalmi miliő a proletár munkásmiliő volt, mely a 19. század végén és a 20. század elején keletkezett, és amit mindenképp Nagy-Britanniában, Németországban, Ausztriában, Belgiumban és Franciaországban vizsgáltak meg közelebbről. Ennek a munkásmiliőnek három fő funkciója volt: jelentette először is a szomszédok társadalmi hálózatát a városi lakónegyedekben, mely kölcsönösen segítséget nyújtott személyes válságok és nehézségek, (mint pl. súlyos betegség, gyermekszületés, munkanélküliség, öregkori szegénység, szülők halála) esetén. A munkásmiliő ezzel kiegészítette a családi segítségnyújtást. A társadalmi kapcsolatok fontos színtere volt a ivó, a bolt, a munkahely, a szakszervezet, néha a templom is. Ezen túlmenően a proletár munkásmiliő segítette a büszkeség és önbecsülés erősítését egy olyan társadalomban, ahol a munkások a társadalmi életből messzemenően ki voltak zárva, felemelkedési lehetőségeik és oktatási intézményekbe való bejutási esélyeik minimálisak voltak. Munkás önképző egyesületek, takarékpénztárak, kocsmák, segélypénztárak, öltözködési és étkezési szokások, hétvégi kirándulások és szakszervezetek látták el ezt a funkciót. Az európai proletár munkásmiliő harmadik funkciója politikai jelentőségű volt: ők képezték a politikai munkásmozgalom, a szocialista pártok és a szocialista szakszervezetek bázisát. A politikai munkásmozgalomhoz való kötődésük nem volt egyformán szoros Európa különböző országaiban, pl. Németországban és Ausztriában erősebb volt, mint Nagy-Britanniában és Franciaországban. Ez a proletár munkásmiliő sem létezett az Európán kívüli ipari társadalmakban. Szerepe az 50-es, 60-as évek óta egyre kisebb lett, részint mert az ipari munkásság, elsősorban a klasszikus munkásmiliő gerincét alkotó képzett férfi munkaerő száma csökkent; részint a modern jóléti állam fejlődésével csökkent a szomszédság segítségének jelentősége, s ezen túlmenően a modern fogyasztói társadalom hatására egyre inkább elmosódott az osztálymiliők közötti határ; az oktatás kiterjedésével a munkásgyerekek magasabb iskolai végzettséghez jutásának esélyei is megnöttek; a klasszikus munkásnegyedek a városok terjeszkedésével és az autó biztosította nagyobb mobilitás hatására eltűntek; végül pedig egyes országokban, mint pl. Németországban és Ausztriában, azért is, mert a náci kormány céltudatosan szétrombolta a

⁶ A munkaidőről vö. Cross, 1993[13]; ILO Yearbook, 1978: 327 skk.; 1987: 675 skk.; 1992: 728 skk.; a női munkáról: International Labour Office, 1986[37]: 87 skk.; az értékekről vö. Harding – Phillips – Fogarty, 1986[32]; Ashford – Timms, 1992[2]; 1987.

munkásmiliót, a náci rendszer összeomlása után pedig a szociáldemokrata pártok nem folytatták tovább a munkásmozgalmi hagyományokat (Mendras, 1988[73]; Tenfelde, 1988[104]; Moser, 1984[79]; Kaschuba, 1990[51]; McKibbin, 1990[71]; Young, 1990[11]).

Egy harmadik, jellegzetesen európai társadalmi miliő volt a kispolgárság, mely modern formájában a 19. század második felében jött létre, és mindenekelőtt önálló kézművesekből, kiskereskedőkből, vendéglősökből és kisebb szállítási vállalkozókból állt. A modern ipari társadalomban elsősorban a kényes gazdasági helyzet, a nagyipar és a nagykereskedelem állandó nyomása határozta meg létüket. Az európai kispolgárság az idők során egyre inkább különbözött a nagypolgárságtól, és ki is zárult abból a körből. A család itt különösen nagy szerepet játszott. Miután a kispolgári üzem általában családi vállalkozásként működött, a kispolgári családban a családi szolidaritás, a családtagok kötelezettsége az üzem fenntartására különösen fontos volt. A családi önkizsákmányolás nagyon gyakran előfordult. Ezzel együtt feltűnő ebben a miliőben a szokatlanul nagy társadalmi mobilitás. A kispolgárság tagjai nagyon sokféle rétegből származtak, ezzel egyidejűleg pedig lányaik és fiaik nagyon sokféle társadalmi rétegbe kerültek. Az európai kispolgárság sajátos kultúrát hozott létre lövészegyleteiben, kórusaiban, testületeiben és céheiben. A kisebb európai városokban nemritkán a kispolgárság volt a hangadó miliő, míg a nagyvárosokban csak ritkán játszott fontos szerepet. Az európai kispolgárság közös vonásai a politika területén véget érnek. Már a 19. század második felében más-más irányba mutatott a kispolgárok politikai irányultsága az egyes európai országokban. A francia kispolgárság a francia republikánusok támasza maradt; a brit kispolgárság a brit liberalizmus fontos bázisát képezte; míg a német kispolgárság többsége a 19. század közepi liberalizmustól a késői császárság konzervativizmusához pártolt, majd a Weimari Köztársaság végső időszakában az NSDAP hatása alá került.⁷ Ez a miliő is meggyengült az 50-es évek óta, mindenekelőtt azért, mert a kisvállalkozók száma mind a kisiparban, mind a kiskereskedelemben lényegesen csökkent, de részint azért is, mert a jóléti állam fejlődésével minden polgár, így a kispolgárság előtt is megnyíltak a lehetőségek magasabb iskolai végzettség megszerzésére, és ennek hatásaként a családi szolidaritás és a családtagok kötelezettsége már nem volt a korábbi mértékben fenntartható.

Végül pedig szintén európai jellegzetesség volt a paraszti miliő és ennek a városi társadalommal való kapcsolata. Európa egészét tekintve a második világháború végéig a mezőgazdasági szektor foglalkoztatta a legtöbb embert, így a paraszti miliő jelentősége nagy volt. Az európai paraszti miliő alapvető irányultsága a családi, paraszti gazdaság fenntartása és a gazdaság önellátása volt, még ha az európai parasztok a 20. században ritkán voltak teljesen függetlenek a piactól. Az európai parasztok jelentős része nemcsak saját táplálékát, ruházatát, tüzelőanyagát állította elő, hanem szerszámaint és házat is maga javította. Ezért a munkája teljesen különbözött a városi munkától. Más volt a munka ritmusa; a munka és nem munka között nem volt szigorú határvonal. A paraszt mindenhez értett, sokféle tevékenységet folytatott világos szakmakép és szakmai végzettség nélkül. A paraszti gazdaság erősen függött a családtól, az összes családtag munkájától. Bizonyos munkamegosztás létezett férfiak és nők, szülők és gyerekek, idős és fiatal felnőttek között. A tág értelemben vett életszínvonal jóval a városi szint alatt maradt. A háztartási kiadások teljesen különböztek egymástól. A paraszti életet a falusi, sőt tanyasi izoláció jellemezte. A parasztcsaládok fiainak foglalkozási és lányainak házassági mobilitása csekély volt. A legtöbb parasztfiúból paraszt lett, a legtöbb parasztlány paraszthoz ment feleségül. Ezzel egy időben nagy volt a soha házasságot nem kötött parasztfiúk és -lányok száma. Csak az utóbbi évtizedekben szorult vissza erőteljesen a paraszti miliő. A parasztot a mezőgazdasági kisvállalkozó váltotta fel, aki elsősorban nyereségorientált, a mezőgazdaság egy bizonyos területén szakértő, és szakképzettséggel rendelkezik. A mezőgazdaság produktivitása az 50-es évek óta történelmileg egyedülálló mértékben nőtt; ugyanakkor a paraszti gazdaságok száma rohamosan csökkent. Ez az áttérés okozta a paraszti miliő alapvető megváltozását. A mezőgazdasággal foglalkozó családok életszínvonala nagyon gyors ütemben közelítette meg a hasonló városi miliőét, csupán némi különbség mutatkozott az autók és a hűtőládák gyakoriságában. A mezőgazdasági háztartás teljesen függővé vált a piactól. A földműves-családok mindenekelőtt a különböző médiák fejlődésének hatására egyre intenzívebben vettek részt az általános kulturális fejlődésben. A szakmák és a lehetséges házastársak köre kibővült. A parasztfiúknak már csak töredéke lett újra paraszt, a lányoknak kis része ment hozzá paraszthoz. Európa nagy részéből eltűnt a paraszti falu, helyét olyan falvak foglalták el, ahol már csak néhány ember foglalkozik mezőgazdasággal, a lakosság nagyobb része lényegében a városiakéval megegyező foglalkozást folytat (Huebscher, 1983[34]; Roesener, 1993[89]; Gervais, 1987[26]; Ilien – Jeggle, 1978[35]; Mendras, 1984[72]).

Egy negyedik, teljes formájában az 50-es évek óta kialakult és ma is létező európai jellegzetesség az európai jóléti állam. Ez sem található meg minden európai társadalomban azonos formában. Néhány későn iparosodott országban, mint pl.

⁷Crossick – Haupt (szerk.), 1984[14] (vö. Haupt, Heinz G. – Crossick, Geoffrey.: 1998. Die Kleinbürger, Eine europäische Sozialgeschichte des 19. Jahrhunderts. Beck, CH, 1998); Winkler, 1976[110].

Portugáliában vagy Görögországban kevésbé fejlődött ki, a kelet-európai országokban pedig 1989-ig egészen más úton haladt, mint Nyugat-Európában. Nyugat-Európában a jóléti állam több okból is másként fejlődött, mint az Európán kívüli társadalmakban. Először is az európai jóléti állam hosszabb múltra tekinthet vissza. Az első állami társadalombiztosítás, az első lakásépítési programok és az egyenlő tanulási esélyeket támogató politika néhány európai országban már a 19. században kezdetét vette, és a két világháború közötti időszakban lényegesen kiszélesedett. Ezzel szemben a legtöbb Európán kívüli ipari társadalomban csak a 30-as évekre vagy a második világháborút követő időre tehető a jóléti állam előtörténete. Még ennél is fontosabb: a szociális kiadások mértéke és a biztosított népesség aránya tekintetében az európai jóléti állam mindig is messze az Európán kívüli jóléti államok előtt járt. Nyugat-Európa ezt az előnyt mind a mai napig megőrizte, ez még ha nem is minden, de a legtöbb nyugat-európai országra jellemző. A jóléti állammról folytatott nemzetközi eszmecserékben mindig Európa volt a modell, soha nem az Európán kívüli társadalom. A modern jóléti állam előtörténetében ilyen modell szerepét játszotta a német társadalombiztosítás vagy az angol kertváros. A második világháborút követően sokáig mindenekelőtt Anglia és Svédország jelentette a pozitív nemzetközi modellt, a 80-as években azonban negatívumok is felszínre kerültek itt. Az Európán belüli fejlődés lényeges különbségei ellenére is számos hasonlóság mutatkozott a nyugat-európai államokban az Európán kívüli jóléti államokkal és más értelemben a kelet-európai típusú társadalmi biztonsággal összehasonlítva.⁸

Egy ötödik, máig is megtalálható európai társadalmi különbség mutatkozik a 19. és 20. századi városi fejlődésben. A rohamosnak tűnő európai urbanizáció ellenére is lassúbb volt a városiasodás folyamata a 19. század végétől fogva Európában, mint az Európán kívüli országokban. 1910 és 1980 között a városi lakosság száma Európában évi 0,6%-kal, az Egyesült Államokban 0,9%-kal, a cári Oroszországban, ill. a Szovjetunióban 1,7%-kal, sőt Japánban 3,7%-kal nőtt. Igaz, mindig is voltak Nyugat-Európának olyan részei, ahol a városok növekedési üteme ennél jóval nagyobb volt, mint pl. Németországban, Svájcban és a skandináv országokban 1914 előtt vagy Kelet-Európában főként a második világháború után. De az összeurópai városi növekedés lényegesen alacsonyabb volt a világátlagnál. Még a városfejlődés „legforróbb” időszakában is Európa belsejének városi lakossága lassabban nőtt, mint a második világháborút követő világméretű növekedési hullámban. Ezenkívül az európai urbanizáció más volt, mint a többi ipari társadalomban. Nem milliós nagyvárosok jöttek létre, hanem közepes méretű városok, ahol a lakosság száma 100 000 és 1 millió között mozgott. Az európai milliós városok expanziójának ezen határa egyértelműen megfigyelhető a világ húsz legnagyobb városának listáján. A 20. század kezdetén még városoknak kb. fele európai volt. A jövő évszázad elején valószínűleg már egyetlen európai város sem lesz közöttük. A közepes méretű város fontos hatással volt a politikai kultúrára, a helyi elitre, a városi identitásra és sokféle helyi szolgáltatás elérhetőségére. Az a tény, hogy Európában túlnyomórészt ilyen közepes városokat találunk, azzal van összefüggésben, hogy Európa jóval sűrűbben lakott, mint a többi nagy ipari társadalom, így a közepes méretű városok esélyei jobbak, hiszen közelebb fekszenek a milliós városokhoz, mint az Egyesült Államokban, a Szovjetunióban, Kanadában vagy Ausztráliában. További ok, hogy az európai városiasodás a többi ipari társadalomtól eltérően már a 19. században a városok széles hálózatára épült, amelyek gyakran a városiasodási folyamatban tovább terjeszkedtek, és a közepesen nagy városok magvát képezték. Ez a városmag az Európán kívüli társadalmakban legtöbbször hiányzott. További európai jellegzetesség az is, hogy itt a városokról folytatott vita másként zajlott, mint Európán kívül. Legalábbis az Egyesült Államokkal összehasonlítva Európában gyakran erősebben merültek föl kétségek a nagyvárosokkal kapcsolatban, és a nagyon különböző politikai irányzatok az eddigi értékek lerombolását, az elidegenedést, a társadalom hanyatlását látták bennük. A nagyvárosoktól való félelem ugyan nem volt mindig reális, de fontos részét képezte a városiasodási folyamatra való reakciónak. Mindez azzal is összefüggésben áll, hogy Európában a 19. század végétől a második világháborúig tartó időszakban sokkal gyakrabban találkoztunk egy bizonyos várostípussal, mint az Európán kívüli társadalmakban: ez pedig a tisztán iparváros, melyben szinte csak ipari munkásság élt, és ezért a kortárs felső rétegben politikailag gyakran keltett félelmet. Az európai iparváros ilyen típusának létezése szorosan összefüggött az ipar már említett intenzitásával. A lefékezett városnövekedés, a közepes városok túlsúlya és az európai kétségei a nagyvárosokkal szemben egy további európai jellegzetesség kialakulásához vezettek: főleg a 19. század végétől kezdődően a helyi képviselők és az állam masszívan és gyakran nagyon eredményesen avatkozott bele a városfejlesztés és városrendezés folyamatába, tette ezt nemcsak a belvárosokban, pályaudvarok, sétányok, operák, színházak, városházák, állami reprezentációs hivatalok építésénél, hanem az egyes városrészek funkcióinak és a városok növekedésének megtervezése kapcsán is. A különösen fejlett várostervezés hagyományai egészen az ókorba nyúlnak vissza. Döntő jelentősége volt a várostervezésnek abban, hogy mind a mai napig az európai nagyvárosok életminősége jóval felülmúlja az Egyesült Államokban, Japánban vagy a

⁸Vö. Kaelble, 1987[41]: 73 skk.; Flora (szerk.), 1986[25] (P. Flora szintézise az 5. kötetben); OECD, 1985[82]; a fontos összehasonlító tanulmányok többsége inkább a nyugat-európai jóléti államok közötti különbségekről szól: vö. pl. Esping-Andersen, 1990[22]; Leibfried, 1990[60]; Ritter, 1989.

harmadik világban tapasztalhatókat. Bizonyára voltak Európán belül is különbségek a városfejlődést, a várostervezést és a városok nagyságáról folytatott vitát tekintve; de mindezek mellett ne felejtünk el egy sor közös európai vonást sem.⁹

Egy utolsó ilyen, már részletesen feldolgozott európai azonosság a tömegfogyasztásra orientált társadalom európai jellegzetességeiből következik. Tömegfogyasztói társadalmon legtöbbször a következőket értjük: kommercializálódik a korábban még létezett személyes kapcsolat fogyasztók és termelők között, szabványos fogyasztási javak kerülnek túlsúlyba, a termelés a háztartásokon kívülre helyeződik át, a magánháztartások kevesebbet költenek élelemre és ruházatra, a háztartások befektetési kiadásai megnövekednek, a különböző társadalmi miliók közötti fogyasztási különbségek gyengülnek, de a régiók és a nemzetek között is megszűnőben vannak, végül pedig alapvetően megváltozik a fogyasztásról folytatott vita, a kultúrkritikai vitát környezetkritikai váltja fel. Kétségtelenül világméreteken zajlik a modern tömegfogyasztásra orientált társadalom fejlődésének folyamata, mindeddig főként az Egyesült Államok játszott benne vezető szerepet, de alapvetően a nyugat- és kelet-európai társadalmak sem tértek el ettől az úttól. Ezen a világméretű fejlődésen belül azért mégis kimutathatók egyértelműen európai, 1989-ig főleg nyugat-európai jellegzetességek. Ezek a jellemző vonások elsősorban Európa belső, már a 20. század elején iparosodott részében mutatkoztak meg leginkább, de a második világháború óta Európa periferiáin is fokozatosan elterjedtek, a nyugatin másként, mint a keletin. Ilyen európai jellegzetesség egyrészt az, hogy az európai társadalmak elmaradtak az Egyesült Államoktól a fogyasztói társadalom fejlődésében. Míg ez az Egyesült Államokban már a 30-as, 40-es évekre kialakult, addig Nyugat-Európában csak az 50-es évek, Kelet-Európában pedig csupán a 70-es évek óta bontakozott ki. Másrészt Nyugat-Európa abban különbözik a többi később felfejlődő országtól, hogy a tömegfogyasztói társadalom összes eleme tartalmaz az amerikaiak kívül európai gyökeret is. A fogyasztási termékek szabványosítása, az áruházak, az autó, a gyorsétterem, a félkész ételek, sőt még az önkiszolgáló bolt is ugyanúgy kifejlődött Európában, mint Amerikában. Az Egyesült Államok azért vált egyedül a fejlődés motorjává, mert Európát a második világháború néhány évtizedre visszavetette a fejlődésben. Tehát a tömegfogyasztásra orientált társadalom nem az európaiakra rákényszerített, idegen életmód, hanem az Egyesült Államokból újrainportált, jórészt európai fejlődés eredménye. A második jellegzetesség: a tömegfogyasztói társadalom fejlődése során kibontakozott egy sajátos vita, amely évtizedekre éles ellentétet szított az európaiak között a fogyasztói társadalommal kapcsolatban. A felnövekvő, tömegfogyasztásra orientált társadalomról folytatott vitában sajátos történelmi önkép alakult ki az európaiak körében, különösen az Egyesült Államokkal való összehasonlításban, amelyet négy pont jellemzett: az európaiak kevésbé materialisták, jobban érdekli őket az oktatás és a kultúra, mint az anyagi fogyasztás; szkeptikusabban viszonyulnak a technikai haladás vívmányaihoz, jobban szem előtt tartják ennek költségeit, inkább vonzódnak a régebbi életformához; jobban kedvelik az individuális, személyes igényeikhez igazított, kevésbé szabványos fogyasztási javakat, összességében mindennapi életükben nagyobb játéktér van az individuumnak, a konformitásra való hajlam kisebb; ugyanakkor az európaiak inkább ragaszkodnak a különböző társadalmi osztályok, etnikai csoportok, régiók és nemzetek közötti társadalmi különbségekhez – amelyek a fogyasztásban is megmutatkoznak. A tömegfogyasztásra orientált társadalomról szóló ilyen kritikák mára visszaszorultak. De évtizedeken keresztül voltak oly mértékben meghatározóak az európai vitában, hogy gyakran azt a látszatot keltette, mintha a modern tömegfogyasztói társadalom tisztán amerikai fejlemény lenne, és semmi köze nem lenne az európai fejlődéshez. Az európai tömegfogyasztásban a mai napig is kimutathatók jellegzetességek. A magánháztartások élelemre és ruházatra fordított kiadásai azonos jövedelmi szintet figyelembe véve magasabbak, mint az Egyesült Államokban. A modern tömegfogyasztói társadalomra jellemző olyan fontos indikátorok, mint az autó, a televízió vagy a telefon, Európában sokkal kisebb számban voltak megtalálhatók, méghozzá olyan hosszú időn keresztül, hogy nem csupán késésről, hanem hosszú távú strukturális különbségekről is beszélhetünk. Mindenekelőtt jóval kevesebb autót, televíziót és telefont találunk Európában, mint az Egyesült Államokban. Ez a tény egyszerűen megmagyarázható. Európa népsűrűsége jóval nagyobb, így nincs szükség annyi autóra vagy telefonra; az európaiak másként használják ki idejüket, elsősorban az éves munkaidő, a munkában töltött évek száma, valamint az európai nők foglalkoztatottságának valamivel alacsonyabb mértéke vezetett más fogyasztási szokások kialakulásához. Európában a jóléti állam fejlettebb, az állam túlsúlya jellemzi az oktatást, a lakásépítésben és a tömegközlekedésben erősebb a kommunális beavatkozás. Mindezek az okok is szerepet játszottak a másfajta fogyasztási módok kialakulásában. Az európaiak között is biztosan mutatkoznak különbségek, mindenekelőtt a kelet- és nyugat-európai lakosság szokásai térnek el egymástól lényegesen; mindezek ellenére se tévesszük szem elől a fejlődés azonosságait (vö. de Grazia, 1996; 1989; Lebergott, 1993[58]; Cross, 1993[13]; Deaton, 1976[15];

⁹Vö. Bairoch, 1985[5]; Pinol, 1991[87]; Hohenberg – Lees, 1985[33]; Lees, 1985[59]; U.N., 1969[105]; a városi lakosság növekedési arányáról (20 000 lakos fölött) a számítások alapja: Mitchell, 1992[75] (Európa); Flora, 1975[24] (Egyesült Államok, Japán 1970-ig, ill. 1950-ig); Japan Statistical Yearbook, 1986[38]; 28 (Japán 1970, 1980); Statistical Abstracts of the United States, 1982–83: 21 (Egyesült Államok 1980).

OECD, 1986[83]; Kaelble, 1997[50]; Becher, 1990[6]; Schievelbusch, 1990[93]; Wild, 1993[109]; Sywottek, 1993[102]; Wagenleitner, 1994[106]).

2. Az Európán belüli különbségek csökkenése

Az európai társadalmak eddigiekben vázolt azonos jegyei a valóságnak bizonyosan csak egy részét képezik. Emellett döntő nemzeti és regionális különbségek is voltak az európai társadalmak között. Nöttek vagy csökkentek ezek a különbségek a 20. század során? Vajon ezzel együtt háttérbe szorultak-e az összefoglalt közös vonások, vagy éppen fontosabbakká váltak?

Kétségtől nagyon fontos szerepet játszanak az egész 20. század során Európán belül az egyes régiók, országok vagy országcsoportok közötti különbségek. Mindez nemcsak a történelmi valóságra érvényes, hanem az európaiak szemléletmódjára is. Az európaiakat a mai napig is nagyon érdeklik az európai országok közötti társadalmi különbségek. Néhány értelmiségi szerint Európa sokfélesége jelenti az európai civilizáció tulajdonképpeni különlegességét, és a közös társadalmi vonásoktól eltekintenek (legújabb példa: Morin, 1991).

Meg kell említeni, hogy mind a 19. és 20. század hosszú távú perspektíváját, mind a második világháború óta eltelt időt tekintve nőttek a különbségek. A hosszabb időszakot szemlélve elmondható, hogy az európai társadalmak az iparosítás és a modernizáció tekintetében nagyon eltérően fejlődtek. A 19. században és a 20. század elején az európai társadalmak közötti különbségek inkább nőttek, mint eltűntek. A második világháború óta mindenekelőtt két okból jöttek létre új társadalmi különbségek az európai országok között. Egyrészt nőttek a különbségek a második világháború hatására Európán belül nemcsak azért, mert a háború különböző mértékben sújtotta ezeket az országokat, hanem azért is, mert Európa kormányai és népei a második világháború tapasztalataiból különböző következtetésekre jutottak a társadalompolitikát illetően. Néhány országban lényeges társadalmi reformokat vezettek be, másokban inkább megkíséreltek visszatérni a háború előtti társadalmi formához.¹⁰ Másrészt pedig a 40-es évektől kezdve Európa keleti és nyugati részének szétválásával olyan alapvető különbségek alakultak ki e területek között, melyek máig is jól érzékelhetők, és még a közeljövőben is fontos szerepet fognak játszani. Egyáltalán nem biztos, hogy a kelet–nyugati tagoltság 1989-es megszűnését követően az európai társadalmak újra közelednének egymáshoz. A jugoszláv háború világossá tette, milyen mélyre nyúló konfliktusforrások vannak Kelet-Európában, melyekhez hasonlólt Nyugat-Európában csak nagyon elszigetelt területeken találunk.

Az ilyen, továbbra is fennmaradó vagy újonnan keletkező társadalmi különbségek ellenére is –, mindenekelőtt az 50-es évek óta, de nyomaiban már korábban is –, megfigyelhetők olyan világos tendenciák, melyek arra utalnak, hogy az európai országok és országcsoportok közötti társadalmi különbségek ha nem is lényegesen, de csökkennek. Ennek két fő oka van: az egyik gazdasági, a másik politikai jellegű.

Az európai országok közötti társadalmi különbségek csökkenését gazdaságilag két, egymással összefonódó tényező segítette elő. Egyrészt fontos volt Európa déli, északi és keleti perifériáinak iparosítása. A teljes iparosítás folyamata Európában különösen hosszú ideig tartott, már a 18. század végén kezdetét vette Angliában, de Európa egészére csak a második világháború után terjedt ki. Csak a 60-as évek óta beszélhetünk arról, hogy egész Európában lezajlott az iparosítás, még ha ma is találunk olyan területeket vagy országokat, mint pl. Albánia, melyek teljesen agrár jellegűek. Európa iparosítása társadalmi közeledéshez is vezetett. Másrészt a második világháború utáni időszakban, elsősorban az 50-es, 60-as és 70-es években egyedülálló módon emelkedtek a reálbérek, és javult az életszínvonal. E növekedés időszaka és mértéke különböző volt ugyan az egyes országokban, de tendenciájában mindenütt megegyezett, Európa belsejében és a perifériákon ugyanúgy, mint Nyugat- és Kelet-Európában. Nyugat-Európában ez a két folyamat szorosan összefügg azzal az új gazdasági renddel, mely az Egyesült Államok vezetésével valósult meg, másrészt a 60-as évek óta zajló európai integrációval, de a nagyon különböző nemzeti gazdaságpolitikákkal is.

Ez a gazdasági folyamat vezetett az európai országok közötti különbségek csökkenéséhez, különösen három területen. Először is erősen csökkentek az egyes európai országok és területek közötti eltérések a foglalkozási struktúrában. 1950 körül néhány országban, mint Nagy-Britanniában és Hollandiában, a lakosságnak csak minimális részét foglalkoztatta a

¹⁰ Az európai társadalom kialakulásának társadalomtörténeti vizsgálata nem egyszerű. Sok országot hasonlítva össze egymással, gyakran nem lehet megfelelő módon kitérni az egyes Európán belüli különbségekre. Ezért az európai országok összehasonlítása mellett a francia és német társadalom összehasonlítását véve példának, megvizsgáltam a rövid és hosszú távú különbségeket és csökkenésüket: Kaelble 1991.

mezőgazdaság, míg Portugáliában, Spanyolországban, Olaszországban és egy sor kelet-európai országban a többséget. Ez a különbség jelentősen csökkent. Jelenleg az összes európai országban – Albánia kivételével – a lakosságnak csak kis része dolgozik a mezőgazdaságban. Az iparban foglalkoztatottak számában mutatkozó különbségek is nagyban csökkentek. 1950 körül az ipari országokban, mint Nagy-Britannia, Belgium, Németország, Ausztria, Svájc, Csehország, még lényegesen többen dolgoztak az iparban, mint az iparilag gyengén fejlett Portugáliában, Olaszországban vagy sok kelet-európai országban. Ma a szolgáltatási szektor foglalkoztatja a legtöbb dolgozót szinte minden európai országban, itt a különbségek az egyes országok között jóval kisebbek. Kétségkívül keletkeztek új különbségek a 70-es és 80-as évek során, mindenekelőtt az NDK és Csehszlovákia, valamint a nyugat-európai országok között. Az NDK-ban és Csehszlovákiában a keresőképes lakosság felét az ipar foglalkoztatta, míg a nyugat-európai országokban, közöttük Németországban is állandóan csökkent a 70-es évektől kezdve ez az arány. 1989 óta Németország keleti részén és Csehországban is gyors ütemben, radikálisan épült le ez a szám.¹¹

Másrészt ugyancsak gazdasági okok hatására csökkentek Európán belül a városiasodásból adódó óriási különbségek. Közvetlenül a második világháború után még mindig nagy különbségek mutatkoztak az erősen városias társadalmak, mint Nagy-Britannia vagy Hollandia, és a többségükben vidékies, dél-európai, norvég, finn vagy számos kelet-európai társadalom között. Az utóbbi évek európai urbanizációjának hatására ma szinte minden európai társadalom városi jellegű, a legtöbb európai ember városban él, a városi értékrendet és életmódot vallja magáénak.¹²

Az Európán, legalábbis Nyugat-Európán belüli különbségek csökkenésének harmadik, legfontosabb része az, hogy az életszínvonalbeli különbségek lényegesen csökkentek a második világháború óta,¹³ még ha kiegyenlítődésről nem is beszélhetünk. Még az 50-es években is óriási különbség mutatkozott Európa iparosodott belső területei és pl. Dél-Európa között. A fejenkénti személyes fogyasztásra jutó jövedelem 1960-ban Portugáliában a nyugat-európai átlag egyötödét, Olaszországban egyharmadát tette ki. 1990-ben ez az arány Portugáliában már elérte a kétharmadot, Olaszország pedig már semmilyen szempontból nem maradt el az átlagtól. Hasonló módon csökkentek a különbségek az 50-es és 60-as évek óta, ha az életszínvonal más indikátorait tekintjük, s a lakások minőségét, a telefonok, televíziók, hűtőszekrények és autók egy főre jutó számát vesszük figyelembe.¹⁴ Ezzel együtt azért nem szűntek meg a különbségek az Európai Közösségen belül sem, és kiegyenlítésük további politikai erőfeszítéseket igényel. A Nyugat- és Kelet-Európa közötti különbségek 1989 után váltak nagyon nyilvánvalóvá. Azonban a nyugati országokon belül a második világháború óta elért eredmények reményt adnak arra, hogy a jövőben a kelet–nyugati egyenlőtlenségek is csökkennek majd.

Ezen kiegyenlítődési folyamatok esetében nem egyszerűen globális trendekről van szó, melyek beágyazódnak Európa, ill. Nyugat-Európa és az Európán kívüli társadalmak közötti különbségek általános csökkenési trendjébe. Az európai foglalkozási struktúra a szolgáltatási szektor felerősödése ellenére is inkább ipari jellegű maradt.¹⁵ Az európai városiasodás nem szorította vissza az említett európai jellegzetességeket, a városiasodási folyamat lassú maradt, és a nagyváros továbbra is túlsúlyban volt. A 80-as évek dezurbanizációs folyamata is kevésbé volt érezhető Nyugat-Európában, mint az Egyesült Államokban. Az életszínvonalat tekintve – ahogy már említettem – ugyancsak megmaradtak az Európára jellemző jegyek. A

¹¹ A nyugat-európai országokra nézve (OECD-országok Törökország kivételével) a nemzeti különbségek relatív szórása (Variationskoeffizient) az iparban foglalkoztatottak számának alakulása esetében alacsony szinten viszonylag stabil maradt, 1980-ban 11%, 1985-ben 12%, 1990-ben 13%, a szolgáltatási szektorban foglalkoztatottaknál még csökkent is 16%-ról 11%-ra 1990-ben (OECD, 1992: 40–41. o. alapján számolva). Az Európán belüli különbségek relatív szórása az iparban foglalkoztatottaknál 1990-ben 13%, a szolgáltatási szektorban pedig 12% volt, tehát 1980-hoz képest nagyban csökkent, ill. állandó maradt; a számítás alapja: Historical Statistics, 1960–1990; OECD, Paris, 1992: 35 skk. (vö. 1980-ig a 9. tábl.). Vö. az új fejlődést és az itt nem tárgyalt Kelet-Európát: OECD, 1992[84]: 5.3 tábl. és 5.4 tábl.; International Labour Office, 1986[37]: 87 skk.

¹² A relatív szórás Európa egészét tekintve (a Szovjetunió nélkül), tehát nem csupán Nyugat-Európában, 1930-ban 58%, 1950-ben 41%, 1980-ban 23% volt, tehát lényegesen csökkent (Kaelble, 1987[41]: 9. tábl. alapján; Shoup, 1981[98]); Nyugat-Európáról vö. Kaelble, 1987[41]: 9. tábl. Sajnos a városiasodásról Európában 1990-ben még nem állnak rendelkezésre hasonló adatok.

¹³ Vö. Kaelble, 1987[41]: 108 skk., 162–163; még Kaelble, 1983[40]: 210 skk. A 1980-as évek során ez a különbség nem lett erősebb: az egyetemi hallgatók relatív szórása a 20–24 évesek között Nyugat-Európában 37%-ról (1980) 35%-ra esett vissza (1988). A egyetemek különböző jellegű és gyakran változó definíciói mellett ezek a csökkenések nem árulnak el sokat (Mitchell, 1992[75]: 863 alapján). Ismét hangsúlyozom, hogy az oktatási rendszerek teljesítménye közötti különbségek csökkenése az intézmények közeledése nélkül zajlott. A különbségek fennmaradásához vö. Teichler, 1990[103]; Schink, 1993[94]. Nyugat- és Kelet-Európa között nőttek a különbségek a második világháború óta, mert Kelet-Európában közvetlenül a háború után ugrásszerűen nőtt az egyetemi hallgatók aránya, 1960-tól pedig csökkent, míg Nyugat-Európában ez az expanzió később kezdődött, és folyamatosabb volt, így 1989-ben Nyugat-Európában egy korosztálynak sokkal nagyobb hányada tanult egyetemen, mint Kelet-Európában.

¹⁴ OECD, 1982: 14 skk.; OECD, 1992[84]: 18 skk. (fejenkénti személyes fogyasztásra jutó jövedelem); Mitchell, 1992[75]: 714 skk., 744 skk., 754 skk. (a nemzetközi különbség csökkenése az autók, telefonok és televíziók számában).

¹⁵ Az iparban foglalkoztatottak aránya az összes foglalkoztatottból az európai OECD-országokban (Törökország kivételével): 1960-ban 39%, 1980-ban 37%, 1990-ben 32%. Az Európán kívüli OECD-országokban 1960-ban 35%, 1980-ban 32%, 1990-ben 28% volt, az Egyesült Államokban 1960-ban 35%, 1980-ban 31%, 1990-ben 26% (OECD, 1992[84]: 40).

fejenkénti személyes fogyasztásra jutó jövedelemkülönbségek csak Nyugat-Európán belül csökkentek, nem pedig az OECD Európán kívüli országaival összehasonlítva.

A társadalmi különbségek csökkenésének másik oka politikai természetű, de nem valamely intézmény, politikusok egy csoportja vagy egy politikai szervezet hatásának eredménye. A társadalmi különbségek csökkenésének döntő oka az volt, hogy egyrészt egész Nyugat-Európa hosszú idő óta először épült azonos politikai alapelvekre, a demokrácia és az emberi jogok elvére, másrészt pedig az európai integráció, a Pax Americana és az európai gyarmatbirodalmak hanyatlása révén újszerű, tartós béke jött létre. A háború mint az Európán belüli konfliktusok megoldásának eszköze első alkalommal válik lehetetlenné. Mindkét fejlődés oda vezetett, hogy a társadalmi modellek és gondolatok Európán belüli cseréje könnyebbé vált, hiszen alapvetően azonos típusú politikai rendszerek közötti eszmecsere történt, ezenkívül pedig egyetlen ország sem tartotta fontosnak – az eddigi gyakorlattól eltérően –, hogy saját nemzete magasabb fejlettségét, pl. más országokénál jobb társadalmi reformjait hangsúlyozza. A társadalmi modellek és a társadalompolitikai célok területén könnyebbé vált az eszmecsere, a kormányzatok szintjétől egészen az önkormányzatokig. Az európai demokrácia kialakításában és az Európán belüli béke megszilárdításában központi szerepet játszott az Európai Közösség. Mindez fontosabb feladat volt, mint az Európai Közösségen belül a társadalmi intézményeket és a politikát egységesíteni. Ebből a szempontból érthető, hogy a társadalom sok területén nem közeledtek ugyan egymáshoz az intézmények, de a politikai eredmények hasonlókká váltak. Ha a jóléti államok intézményei nem is, de monetáris teljesítményük és a juttatásaikból részesülők aránya jóval hasonlóbbá vált.¹⁶ Az oktatási intézmények különböznek ugyan egymástól, de az egy korcsoportba tartozó óvodások arányától egészen az érettségizettek és az egyetemi hallgatók számaig jelentősen csökkentek a különbségek Európán belül, legalábbis a nyugat-európai országok között, elsősorban a második világháború óta.¹⁷ A lakáspolitikai területén a különböző országokban a célok, jogi szabályozások és programok tekintetében nagyok ugyan az eltérések, de a lakásszínvonal, mindenekelett a lakások minősége hasonlóbb lett a második világháború óta.

A nyugat-európai és más ipari országok közötti különbségek csökkenése nem egyszerűen csak globális folyamatok eredménye. Maradtak azért lényeges eltérések is más ipari országokkal, egyéb Európán kívüli nyugati országokkal és más értelemben Kelet-Európával szemben is. Már említettem, hogy Európa és az Európán kívüli nyugati jóléti államok közötti eltérések mind a szociális juttatásokat, mind a biztosítottak arányszámát tekintve is megmaradtak. Az oktatás világméretű expanziója ellenére is állandó maradt a nagy különbség az Egyesült Államok és Nyugat-Európa között, hiszen ez utóbbi országaiban még ma is jóval kisebb az egyetemi hallgatók aránya. A lakásszínvonal sem vált azonossá Európa, az Egyesült Államok és Japán között. Hasonló a helyzet Nyugat-Európát Kelet-Európával összehasonlítva, ahol 1989-ig lényeges különbségek figyelhetők meg. A társadalmi struktúra alapvetően más volt. Az érettségizők és az egyetemi hallgatók száma egy évtizeden belül jóval a nyugat-európai alatt maradt. A lakások minősége is nagyon eltérő. Tehát a nyugat-európai országok közötti különbségcsökkenés nem egyszerűen csak egy világméretű trend része, hanem nyugat-európai sajátosság is.

3. Az európai társadalmak közötti csereviszony és összefonódás

Az európai társadalmak közös vonásai és az egyes európai nemzetek közti különbségek csökkenése önmagában még nem vezetett egy európai társadalom kialakulásához. Egy harmadik, döntő szempont is szükség volt: ez pedig az egyes társadalmak közötti összefonódás és csereviszony. Nem véletlen, hogy az ilyen cserekapcsolatok és összefonódások szerepét néhány társadalomtudós és történész kifejezetten hangsúlyozza (vö. a klasszikus Deutsch et al. 1957[17], 1966[18]; újabb: Espagne 1994[21]). A társadalmi összefonódások sorába tartozik a szakmai és oktatási migráció, a házasságkötés, a fogyasztáson és kultúrán keresztül létrejövő csere és mindezek alapja, a nyelvtudás fejlődése.

¹⁶Vö. a jóléti államok teljesítményeinek közeledése: Kaelble, 1987[41]: 119 skk., 162–163 (1980-ig). A különbségek 1980 után is csökkentek: a szociális kiadások össztermékben való arányának relatív szórása: 1980-ban 38%, 1989-ben 32% (OECD, 1992[84]: 67; Spanyolország és Luxemburg adatai 1989-ből hiányoznak).

¹⁷A 20-24 év közötti korosztályon belül az egyetemi hallgatók arányának relatív szórása Nyugat-Európában 1970-ben 33%, 1980-ban 37%, 1988-ban 35% volt. Az egyetemeken nagyon különböző és változó definíciója miatt ezek az ingadozások nem mondanak sokat (Mitchell, 1992[75]: 863 alapján). A Nyugat- és Kelet-Európa közötti különbség a második világháborútól kezdve nőtt, mert Kelet-Európában a háborút követő években gyorsan nőtt a hallgatók aránya, de az expanzió a 60-as évek óta lefékeződött, míg Nyugat-Európában az egyetemi hallgatók száma később, de folytonosan kezdett emelkedni, így 1989-ben itt az egyetemi hallgatók aránya egy korosztályon belül sokkal nagyobb volt, mint Kelet-Európában.

Ezt a harmadik, döntő aspektust is ellentmondásos fejlődés jellemzi. A növekvő cserekapcsolatok és összefonódások mellett ilyen kapcsolatok meg is szűnnek, el is szakadnak. Ennek három nagyon különböző példáját említem. Első példa: 1918-ig az európai országok között legmagasabb politikai szinten sokkal erősebb volt az összefonódás, mint ma, hiszen az európai uralkodóházak és az arisztokrácia tagjai mind rokoni kapcsolatban álltak egymással. Ezek az összefonódások jelentőségüket veszítették egy sor európai országban, mindenekelőtt a monarchia megszűnésével, de a fennmaradt monarchiákban is, hiszen megnőtt a kormányok és parlamentek politikai hatalma. Vagy egy példa a társadalom másik végéről: a késői 19. század óta az európai perifériákról a fejlett ipari területekre áramló munkásság migrációjának hatására erősödtek az összefonódások a különböző európai országok között, bárhog is értékeljük ezeket a kapcsolatokat. Ez a migráció az 50-es és 60-as évek fejlődési szakaszában érte el tetőpontját. Az összefonódás azóta nem lett erősebb, hiszen a 70-es évek végétől kezdve a gazdasági nehézségek hatására csökkent a külföldi munkaerő iránti kereslet, és az Európából és Európán kívüli országokból történő migrációt az Európai Közösség kormányai céltudatosan fékeztek le. A migráció és a cserekapcsolatok megszűnésének harmadik példája Európa kelet–nyugati tagoltsága, mely majdnem ötven évig tartott, és ezen országok kapcsolatainak lényeges csökkenéséhez vezetett.

Mégis megállapítható, hogy az átlag európai számára jelentősen erősödtek a társadalmi összefonódások és cserekapcsolatok más európai társadalmakkal, mindenekelőtt az 50-es évek óta. Ezt a benyomást nyerhetjük azokból a még nem teljes adatgyűjteményekből, melyek a cserekapcsolatok különböző aspektusait vizsgálják meg. Teljes áttekintés hiányában vegyük példaként a tipikusnak és átlagosnak mondható Németországot. A más európai országokban szerzett végzettségek száma érezhetően megnőtt. Így a más európai országok egyetemén tanuló német hallgatók száma 1910-ben még csak néhány száz főt tett ki, a 60-as években 7000-re és 1989-ben 25 000-re nőtt. A német egyetemeken tanuló külföldi hallgatók száma 1910-ben mintegy 6000 volt, a 60-as években 11 000-re, majd a 80-as években 18 000-re nőtt annak ellenére, hogy politikai és tudományos okokból a német egyetemek színvonala és tekintélye a 20. század során lényegesen csökkent. A rövid és hosszú távú szakmai migráció is érezhetően nőtt az európai országok között, mindenekelőtt a 70-es és 80-as években. Így soha nem élt annyi angol és francia állampolgár Németországban, mint 1980 körül. A külföldiek bevándorlása Németországba jórészt európai bevándorlási hullám volt. Csupán az Európai Közösség tagországaiból ugyanannyian vándoroltak be, mint Törökországból. Nagyon valószínű, hogy ezek a bevándorlók nemcsak munkások, hanem mindenféle szakma és társadalmi réteg képviselőit is megtalálhatjuk közöttük. Az európai társadalmak közötti utazás is felerősödött az 50-es évek óta. Így Németország szállodáiban a külföldi vendégek száma 1950 körül mintegy 800 000 volt, 1989-ben pedig majdnem 15 millió. Más nyugat-európai országokban még gyorsabban emelkedett a turisták és üzletemberek száma. Ezek az utazások nemcsak az észak-európaiakat vitték el Dél-Európába, hanem egyre növekvő számban a dél-európaiakat is Európa északi részére. 1990-ben a fiatal európaiaknak csak nagyon kis része nem járt más külföldi, főként európai országban. A nemzetközi házasságok száma elmaradt ugyan a várakozástól, de nőtt: Németországban 1955-ben a férfiaknak csupán 0,5%-a vett feleségül külföldi nőt, míg ez a szám 1980-ban 2%-ra emelkedett; a külföldi férfival házasságot kötött német nők aránya 1%-ról 2,5%-ra emelkedett ugyanabban az időben.

Bizonyára ennél sokkal fontosabb szerepet játszott a fogyasztási javak cseréje, mely nemritkán változásokhoz vezetett az életstílus területén is. A más európai országokból származó fogyasztási javak mennyisége az 50-es évek óta hatalmas mértékben nőtt meg. Az átlag európai a más európai országokból származó fogyasztási javakkal két teljesen ellentétes úton találkozott. Egyrészt olyan fogyasztási javakról van szó, melyeket más ország nemzeti termékeként árusítanak, mindezt gyakran összekapcsolva a másik ország kultúrájával, hangulati sajátosságaival. A bútortól és a parfümtől kezdve a sajton és a boron át egészen az autóig vagy a virágig széles a paletta. Másrészt az 50-es évek óta létrejött a teljesen nemzetközi, európai fogyasztási termék is, melyet soknyelvű csomagolásban árusítanak, és melynek származási helyét nem ismerjük pontosan, legyen az hűtőszekrény, szállodai szoba, játék vagy egy egész kiskereskedelmi hálózat. A fogyasztási javak európai országok közötti cseréje az 50-es évek óta az életstílust is nemzetköziesítette, főként europaizálta. A fogyasztási javak összességét tekintve az Egyesült Államokból vagy Japánból importált áru mennyisége jóval az európai országokból behozottak alatt marad. Végül pedig az európai társadalmak összefonódásának döntő alapfeltétele, az idegennyelv-ismeret is óriási mértékben nőtt meg. A második világháború előtt iskolába járt nyugatnémetek közül csupán mintegy 15% beszélt angolul; a háború után iskolába kerülteknek már kb. a fele; a 80-as évek végén a fiatal nyugatnémetek 90%-a vélte úgy, hogy képes angol nyelven beszélgetni. Nyugat-Németország nem kivétel. Az Európai Közösségen belül is a fiatalok döntő többsége tanult valamilyen idegen nyelvet az iskolában.¹⁸

¹⁸Egyetemi hallgatók külföldön: a becslés alapja Preußische Statistik, 1913, 236. köt. 132 skk.; Unesco Statistical Yearbook, 1966: 483; Bundesministerium für Bildung und Wissenschaft, 1991–92; a Nyugat-Németországban élő külföldiekről: Statistisches Jahrbuch der Bundesrepublik Deutschland, 1987:106;

Mindezek az összefonódások az európaiakat elsődlegesen más európai társadalmakkal kapcsolták össze, bár ennek mértéke országonként nagyon változó volt. Megint egy német példa. Itt a többi európai országgal való kapcsolat volt egyértelműen jellemző. A külföldön egyetemre járó nyugatnémet hallgatók mintegy 80%-a tanult európai egyetemen. 1990-ben a Németországban megszálló külföldi vendégek háromnegyede volt európai. A külföldön nyaraló nyugatnémetek 80%-a járt 1990-ben európai országban. A külfölddel házasságot kötő német férfiak túlnyomó és a német nők mind nagyobb része házasodott össze európaival. Külföldi fogyasztási javak Németországban többségében európai fogyasztási javak voltak. Értékét tekintve a Németországba importált fogyasztási javak háromnegyede származott európai OECD-országokból. Az egyre növekvő nemzetközi összefonódások mindenekelőtt európai összefonódások voltak. Összességében elmondható, hogy az Európán belüli kapcsolatok a 70-es, 80-as évek óta dinamikusabbá váltak.

Ennek az európai országok közötti, egyre növekvő összefonódásnak vannak nemzetközi, Európa határain túlmutató és speciálisan európai okai. Hat ilyen különösen fontos okot emelek ki:

1. Mindenekelőtt az európai gazdaság nemzetköziesült a második világháború óta, az európai integrációval, az új világ gazdasági renddel, a Pax Americanával megalapozta nemcsak a nemzetközi gazdasági, de a társadalmi összefonódások továbbfejlődését is.
2. Ezen túlmenően a reálbéreknek már említett, egyedülálló növekedése elsősorban az 50-es évek vége és a 70-es évek eleje közötti hihetetlen gazdasági kibontakozás hatására sokféle formában megkönnyítette a társadalmi összefonódásokat, a külföldi utazásoktól kezdve külföldi fogyasztási cikkek vásárlásán és az iskolai cseréken át egészen a külföldi nyelvtanfolyamokig.
3. Továbbá a második világháború óta egy gyakran feledésbe merült változás következett be a szakmai képzés területén. A legtöbb európai ország lakosainak többsége csupán általános iskolai végzettséggel rendelkezett, az akadémikus elit kis réteget képezte. Ez a társadalom alapvetően változott meg, csak általános iskolát a polgárok kisebb része végzett, míg többségük közép- vagy felsőfokú végzettséggel rendelkezik. A végzettségnek ezzel az alapvető változásával egyidejűleg nőtt a nyelvtudás, a külföld és a külföldi fogyasztási cikkek, a külföldi életstílus iránti érdeklődés. Közvélemény-kutatási eredmények egyértelműen azt mutatják, hogy az érettségizettek vagy főiskolát végzettek viszonya a külföldhöz más lett. Az erősebb nemzetközi összefonódásnak a globális tendenciákon túl voltak európai okai is:
4. A szállítási eszközök és a kommunikáció területén végbement forradalmi változás nagyon megkönnyítette a más, mindenekelőtt európai társadalmak közötti cserét. Az autó Európában a második világháború után lett tömegközlekedési eszköz, lényegesen olcsóbbá tette és ezzel meg is könnyítette az európaiak külföldre utazását. A repülőgép pedig lehetővé teszi, hogy viszonylag kedvező áron jussunk el más európai országok strandjaira. Az automata kapcsolású telefon és a fax is egyszerűbbé és olcsóbbá tette az európaiak közötti kapcsolatot a 70-es, 80-as évek óta.
5. Továbbá a demokrácia és a liberális gazdaság térhódítása, ami a 30-as években nehezen volt elképzelhető, közvetlenül 1945 után először Németországban és Olaszországban, azután a 70-es években Spanyolországban, Portugáliában és Görögországban, végül pedig 1989 után Kelet-Európában könnyített meg és hívott életre sok olyan cserekapcsolatot, melyek a politikai megosztottság időszakában elképzelhetetlenek lettek volna. A politikai csereprogramok, mint pl. tanulók cseréje vagy a testvérvárosi kapcsolatok, számos szoros viszony létrejöttét segítették elő az európai lakosság és a véleményformáló rétegek között. A főiskolai tanárok és értelmiségiek közötti cserekapcsolatok sokkal könnyebbek lettek hasonló politikai és polgárjogi meggyőződésük miatt.
6. Végül az Európai Közösség is erősítette a cserekapcsolatok kiépítését részben azzal, hogy a nemzetközi munkaerőpiacot mindinkább megnyitotta más tagországok állampolgárai előtt; másrészt úgy, hogy magas rangú tisztviselők, politikusok, szakértők eddig teljesen ismeretlen mobilitását tette lehetővé az európai fővárosok és Brüsszel között; részint egyszerűsödött az Európai Közösség tagországaiból származó polgárok letelepedése más tagországban; végül pedig az utóbbi időben oly eredményes egyetemi csereprogramok is hozzájárultak az összefonódások és kapcsolatok kiszélesítéséhez.

a szállodában töltött éjszakák számához: Statistisches Jahrbuch der Bundesrepublik Deutschland, 1953: 394; 1991: 266 (csak a bejelentett európai külföldi vendégek). Más európaiakkal kötött házasságok: Statistik der Bundesrepublik Deutschland, 1956: 13; Statistisches Bundesamt, 1980: 39; idegennyelv-tudás és más országokban szerzett tapasztalatok: Kaelble, 1991[43]: 58 ff.; Eurobarometer, 1994: 27–30. tábl.

Az európai társadalmak közös vonásait, az európai és más társadalmak különbségeinek csökkenését, az Európán belüli kapcsolatok növekedését eddig különböző mértékben kutatták. Néhány dologról csak hipotézist állíthatunk fel, másokat csak néhány ország példájával tudunk igazolni. Mégis úgy tűnik, mintha mindenekelőtt az 50-es évek óta felerősödtek volna egy európai társadalom kialakulására utaló tendenciák, 1989 előtt főként, de nem kizárólag Nyugat-Európára vonatkozóan, 1989 óta pedig azzal az eséllyel, hogy Kelet-Közép-Európát is be lehet kapcsolni.

Ezek azonban olyan következtetések, melyekre a társadalomtörténész a múlt példái alapján jut. Az a kérdés, vajon a kortárs európaiak is ilyen keretek között képzeltek-e el az európai társadalmat, és ezeket a tendenciákat figyelembe vették-e. Amit eddig elmondtam, legfeljebb csak egy utólag felfedezett európai társadalomra enged következtetni. Volt-e vajon megélt vagy elképzelt európai társadalom?

4. Az európaiak földrajzi tapasztalati terének európaizálódása

Hogyan változtak meg az európaiak tapasztalatai a 20. században? Ezt a kérdést eddig még nem vizsgálták meg alaposan. Úgy tűnik, mintha az 50-es évek óta más európai országok megismerésével az európaiak tapasztalatai alapvetően megváltoztak volna, és a földrajzi tapasztalati tér alapvetően európai jelleget öltene.

Körülbelül a 20. század közepéig az európaiak többsége mindennapi tapasztalatait saját országa földrajzi határain belül, még inkább saját régióján belül gyűjtötte. Csupán egy kisebbség, az európai felső réteg, néhány speciális szakma képviselői és a határvidékeken lakók ismertek más európai országokat saját rendszeres tapasztalataikból. Az európaiak nagy többsége csupán újságból, könyvekből, rádióból, mások tudósításain keresztül ismerte a többi országot. Személyesen csak a nem európai külföldet ismerték, vagy ha az európaiakat, akkor csak traumatikus élményeken keresztül. Az európaiak egy része az Európán kívüli külföld életét a gyarmatokon a gyarmatosító ország hivatalnokaként, misszionáriusként, gyarmati tisztként, orvosként, utazóként, szolgaként, katonaként vagy Amerikából visszatért kivándorlóként – számuk nem volt kevés – ismerhette meg. Ezek a személyes külföldi tapasztalatok inkább elterelték a figyelmet Európáról. Az európaiak nagy számban más európai országban először a 20. század első felében, a háború idején katonaként, hadifogolyként, deportáltként, menekültként jártak. Ezen személyes tapasztalatokra a különleges háborús helyzet, az egymással szemben álló európai országok által terjesztett ellenséges hangulat nyomta rá a bélyegét. Még ha ezek a háborús tapasztalatok néhol pozitív, személyes kapcsolatokat jelentettek is, ez a tömeges tapasztalatszerzés mégsem engedett betekintést más társadalmak mindennapi valóságába, és a tapasztalatszerzők számára nem voltak normális, megismételhető mindennapok. Másik lehetőség az európai külföld megismerésére: munkások, mindenekelőtt tanulatlan férfiak és nők munkaadó, mezőgazdasági munkások, szolgák és cselédek migrációja. Ezek a tapasztalatok is nagyon speciálisak voltak, hiszen ők egy másik országban gyakran gettószerű szituációban éltek, így a legtöbb bevándorló ki volt zárva a másik ország mindennapi, normális életéből. A háborúban szerzett tapasztalatokkal ellentétben a többnyire tanulatlan migránsok élményeit a közvélemény alig ismerte, hiszen többségük nem tudott írni. Ezeket a tapasztalatokat inkább elhallgatták. A személyes tapasztalatszerzés harmadik formája csak a polgárság egy nagyon szűk rétege számára nyílt meg. A vállalkozók fiai szakmai képzésének nemritkán hosszabb külföldi tartózkodás is része volt barátok cégeiben, üzlettársaknál vagy a saját cég leányvállalatánál. A polgárlányok életútjához gyakran hozzátartozott egy külföldi intézet vagy nevelőnői állás külföldi családnál. Ők bizonyára nagyobb betekintést kaptak más európai társadalmak normális hétköznapijaiba, bár saját életkori fázisuk, a serdülőkor erősen meghatározta érdeklődésüket, és csak a lakosság egy töredék rétegét ismerhették meg. Így a más európai országba eljutó európaiak nagy része csak egyszeri, traumatikus, nagyon szűkkörű betekintést kapott más országok hétköznapijaiba. Például az 50-es években a német férfiak 70%-a más európai országot csak a háborúból ismert, míg utazás és munka során mindössze 26%-uk járt európai külföldön. A háborúról és az ellenségről szerzett élmények voltak meghatározók (Noelle–Neumann [szerk.] 1956: 49).

Az 50-es és 60-as évek óta ez a tapasztalati tér alapvetően változott meg több szempontból is: a külföldi tapasztalatok európaizálódtak; normalizálódtak, tömegessé és intenzívebbé váltak.

A 20. század első feléhez képest ezek a tapasztalatok még inkább az európai térségre koncentráálódtak. Gyakran jelentették az európaiak térbeli tapasztalatainak kibővülését. A második világháború befejeződése után, a gyarmati birodalmak felbomlásával egyidejűleg sok brit, francia, belga, holland, spanyol és portugál figyelmének középpontjába újra Európa

került. Az európaiak Amerikába vándorlása is befejeződött az 50-es években. Ugyanakkor tömegesebbé váltak az Európán belüli külföldi tapasztalatszerzések. A 20. század első felében ennek a külföldi tapasztalatszerzésnek még határt szabott a társadalmi osztályhoz tartozás. Az egyik oldalon találtuk a polgárságot és az arisztokráciát, a másikon a kispolgárságot, a munkásokat és a parasztokat. Még 1950 körül is a nyugatnémetek döntő többsége csak a háború alatt szerzett külföldi élményeket (a férfiaknak 26%-a, a nőknek pedig 22%-a utazott külföldi országokba.) Ezzel szemben az utóbbi évtizedekben az európaiak nagy tömege ismert meg más országokat. Az utazások, külföldi tanulmányok, üzleti és szakmai utak, külföldiekkel való házasság, nyaralások, külföldi ingatlanok vásárlása, városok közti testvérkapcsolatok jó része Európa határain belül történt. 1990-ben az Európai Közösségben élő fiatal európaiak mintegy egynegyede még soha nem járt más országban. A külföldre utazás, legalábbis Nyugat-Európában, de még a hosszú ideig elszigetelt országokban, mint Spanyolország és Portugália általánossá vált.¹⁹ A kelet-közép-európai országok és a keletnémetek is valószínűleg gyorsan fel fognak zárkózni.

Ezen túlmenően az európaiak külföldi tapasztalatai gyakoribbak és intenzívebbek lettek, nem maradtak meg egy szűk réteg, mint az egyetemisták, au-pairk, fiatal pályakezdők vagy háborús élmények egyszeri szintjén. Sok európai tett szert rendszeres, folyamatos külföldi tapasztalatokra. Becslések szerint ma az Európai Közösség országait Brüsszelben képviselő mintegy 5000 állandó vezető tisztviselőn kívül mintegy 36 000 hivatalnok tartózkodik állandóan vagy gyakran egy ideig Brüsszelben (Bach, 1992). Ez számtalan európai politikusról is elmondható. A nagyvállalatok menedzserei számára, nemcsak a nemzetközi kereskedelmi cégekben, hanem az iparban és a bankszektorban is, az európai autópályák és a repülés hálózatának kiépülésével kitágult az üzleti utak földrajzi tere. Az európai nagyvárosok jó része rövid idő alatt elérhetővé vált bármelyik más európai nagyvárosból az elmúlt évtizedekben, míg a háború előtt egy vezető menedzser, mint pl. Walter Rathenau egy külföldi utazásra még legalább egy hetet szánt. Az európaiak többsége nyaraláson, fogyasztási cikkeken vagy saját országában külföldiekkel való találkozás során ismer meg más európai országokat. Az Európai Közösségben élő fiatalok egyharmada 1990-ben nemcsak utazások során gyűjtött tapasztalatokat más európai országban, hanem egy negyedévig vagy még tovább is tartózkodott ott. Az egyetemi hallgatóknak csaknem fele volt hosszabb ideig külföldön.²⁰

A más európai országokban gyűjtött tapasztalatok normalitássá, a tanulás, a munka és a nyaralás természetes részeivé váltak. Míg a 20. század első felében a külföldi tartózkodások gyakran olyan extrém helyzetekhez kapcsolódtak, mint háború, munkanélküliség, kivándorlás, elszakadás a családtól, ifjúkor és szakmakezdés, addig a 20. század második felében a külföldön töltött idő a normális hétköznapiak részévé vált, rendszeresen ismétlődő üzleti utak, rendes évi szabadság, rövidebb nyaralások formájában. A más európai országokból származó fogyasztási cikkek elveszítették különleges, excentrikus, individuális karakterüket, amit az átlag európai számára a század első felében még jelentettek. Az útleírások is megváltoztak. A 19. században és a 20. század elején publikált nagyszámú európai vagy Európán kívüli útleírás fokozatosan eltűnt, helyét a 60-as, 70-es években az útikönyv foglalta el, mely precízen leírja, hogyan tehetjük mi magunk élménnyé az utazást. A más, elsősorban európai országokban gyűjtött tapasztalatok az európai életszínvonal, életmód és érdeklődés részévé váltak.

Itt csupán az európai társadalmak közötti összefonódások és a tapasztalati tér kialakulásának vázlatos leírására szorítkozom. E fejlődés egyes szakaszait, intenzitásukat, nyugat- és kelet-európai térbeli kiterjedésüket még pontosabban meg kell vizsgálni. Mindez vajon a társadalmi identitás része is?

5. Vita az európai társadalmi identitásról

Az európai társadalmi identitásról az utóbbi években több vita folyik. Ebben a vitában a korábban zajlottakhoz hasonlóan az európai gondolkodás alappilléreiről szóló szellemtörténeti és filozófiai tézisek,²¹ a középkori és újkori gyökerek fontos szerepet játszanak (vö. Mann, 1988[69]; 1990[70]; Jones, 1981; Holl, 1985).

¹⁹Commission of the European Communities, 1991[54]: 58 skk. (Az Európai Közösségben élő 15–24 év közötti fiatalok megkérdezése 1987-ben és 1990-ben).

²⁰Commission of the European Communities, 1991[54]: 58 (Az Európai Közösségben élő 15–24 év közötti fiatalok megkérdezése 1990-ben. Azok közül a fiatalok közül, akik 18 évig vagy még tovább jártak valamilyen oktatási intézménybe, 44% töltött 3 hónapot vagy annál is több időt külföldön.)

²¹Vö. pl. Millon-Delsol, 1993[74]; Brague, 1993[8]; Morin, 1991[78]; Swedberg, 1994[101]; vö. a vita egy részének történelmi feldolg. Lützeler, 1992[66]; Kaelble várhatóan 1996; Girault, 1994; vö. még a vita más aspektusai: Schulze, 1990[96]; Rován-Krebs (szerk.), 1992[90]; Schwan, 1989[97]; Braudel, 1991[9]; Lepenies, 1992[61]; Weede, bib. 1988[107]; Minc, 1989; Lübke, 1994[65]; Münch, 1993[80]; Dewandre-Lenoble (szerk.) 1994[19]; Scharf, 1985[92]: 323-356; Lepsius, 1969[62]; 1990[63]; 1991[64]; Picht, 1987[85]: 279–286; 1992[86]; Schmieder, 1993[95]; Derrida, 1990[16]; Grimm., 1994[29]; 1992/93[28]; vö. a vita ezen részének történelmi feldolgozása: Lützeler, 1992[66]; 1994[67]; Kaelble, 1996; Girault (szerk.), 1994.

Az európai társadalom kialakulásának az eddigiekben összefoglalt tényezői, a közös társadalmi vonások, az egyes európai országok közötti társadalmi különbségek minden bizonnyal ellentmondásos csökkenése, az összességükben növekvő cserekapcsolatok és összefonódások, az európaiak tapasztalati terének bővülése, az egyre gyakoribb személyes tapasztalatok más európai országok hétköznapijairól nem csupán a társadalomtörténészek utólagos felfedezései, hanem már a 19. században is állandó eszmecsere tárgyát képezték. Ez a vita természetesen csak az európaiak nagyon kis körén belül zajlott. Nem hasonlítható össze azzal a széles körű vitával, mely az utóbbi években az európai országok egész sorát érintette a maastrichti szerződésről tartott referendumok vagy az Európai Unióhoz történő csatlakozás kapcsán. Mégis találunk a 19. és a 20. században példákat nemcsak a megélt, hanem az elképzelt európai társadalomra is. Ezeket a vitákat jóval kevesebben kutatták, mint az európai politikai egységről szóló kisebb számú diskurzust. A vita három fő jellemzője ugyanakkor elég világosan kirajzolódik.

Még a 19. században és a 20. század elején, a nemzettudat és a nemzeti társadalom gondolatának térhódítása idején is léteztek elképzelések egy közös európai társadalomról. Ez nem volt tisztán történelmi gondolat, és nem csupán az antik történelmi-társadalmi gyökerekhez, a zsidó-keresztény középkori tradícióhoz, a reneszánsz és a felvilágosodás közös irányzataihoz nyúlt vissza, hanem az akkori európai társadalom jellegzetes vonásait is tárgyalta. A vita számos vágyat, ideológiát, spekulációt tartalmazott, de elgondolkodtató és éles megfigyeléseket is. Olyan ismert személyek, mint Alexis de Tocqueville, James Bryce, Hugo von Hoffmannstahl, Wilhelm Liebknecht, Max Weber, Werner Sombart, André Siegfried, Arnold Toynbee, Simone de Beauvoir, de ismeretlen szerzők százai is részt vettek a vitában, könyvek és cikkek jelentek meg nagy számban.²² A vita a művelt közönség körein belül zajlott, tehát csak az európai kortársak egy kis részére korlátozódott. Mégis azt mutatja, hogy az európai társadalom gondolata nem a jelenkorban született meg. Az európai országok többségében, Franciaországban, Nagy-Britanniában, Olaszországban, Németországban, Svájcban, Ausztriában, Hollandiában, Belgiumban, Lengyelországban, Csehországban és Magyarországon zajlott. Csak kevés ország, mint pl. Spanyolország nem vett benne egyáltalán részt. Meglepő, mennyire hasonlóan érveltek a különböző európai országok, milyen csekély különbség mutatkozott Európán belül. Későbbi vizsgálatok tárgyát képezi, hogyan változtak az európai társadalom gondolatának tartalmi, hogyan értékelték azokat, milyen mértékben fejezték ki a különböző európai társadalmakban szerzett tapasztalatokat, milyen feltételek között erősödött vagy gyengült ez a vita.

Másrészt a vita azt a benyomást kelti, mintha inkább Európa modernizálásáról volna benne szó, az európai társadalmak társadalmi modernizációjáról, az ezzel járó változásokról, félelmekről és lelkesedésről. Az európaiak vitája jóval túlmutatott ezen az Európa-tematikán. Az európai társadalom témája része volt annak a kevésbé feldolgozott vitának, melyben Európán kívüli modellekről, az európai civilizáció fölényéről vagy elmaradottságáról, a modernizált Európa előnyeiről és hátrányairól volt szó. Ebben a vitában az amerikai társadalom és egész Európának Amerikával történő összehasonlítása döntő szerepet játszott, mert az amerikai társadalmi valóságban Európa példamutató vagy éppen riasztó jövőjét látták. A vita legfontosabb témái a következők voltak: az amerikai társadalom mássága az európaival összehasonlítva, a társadalmi hierarchiák hiánya a társadalmi érintkezésben, az amerikai családon belüli jóval kisebb intimitás és zártság, az amerikai nők nagyobb függetlensége, a társadalmi felemelkedés nagyobb gyakorisága, az állandó szakmaváltás, a műveltség másfajta szerepe, a rohamosan fejlődő amerikai nagyvárosok. Úgy tűnik, hogy különösen a 19. században és a 20. század elejének válságai idején erősödött fel az európai társadalom modernizálásáról folyó vita. Így például a háborúkat követő években, 1918 és 1945 után, 1949-ben, a második világháború hatása alatt így ír Klaus Mann: „Ma az értelmiség európai. A közös szenvedésnek egyesítő ereje van.” (Mann, 1987[68]: 304-305.) Ilyen válságos időszakok voltak, amikor Európa egy időre elmaradt más társadalmak mögött, pl. az 1914 előtti utolsó évtizedekben az Egyesült Államok mögött. Az Európa modernizációjáról folyó vita különös szenvedéllyel zajlott, és csak ritkán vezetett konszenzushoz az európai értékek, beállítódások és struktúrák kérdésében. Az európai társadalmak társadalmi jellegzetességeinek értékelése nagyon hasonlított egymáshoz: az európai család intimitása és a családon belüli szoros érzelmi kapcsolat, a társadalmi rang nagy szerepe és a korlátozott előrelépési lehetőségek Európában, a szakmához való erős kötődés, az európai városok esztétikai szépsége, az európai városi igazgatás nagyobb hatalma, az európai vállalkozók patriarchális szemlélete, a számos, nem feltétlenül erőszakos sztrájk Európában, a második világháború után a szegények és gazdagok közti éles határok megszűnése, az európai jóléti állam mind témaként szerepelt. De az európai társadalmi jellegzetességek értékelése nagyon vitatott maradt.

²² A DFG (Deutsche Forschungsgemeinschaft – A szerk.) támogatásával vizsgáltam ezt a vitát, mindenekelőtt európaiaknak a 19. századtól egészen a 20. század 60-as éveig az Egyesült Államokról írt úti beszámolóit. Ezek az útikalauzok egy sor megfigyelést és összehasonlítást tartalmaznak Amerika és a teljes európai társadalom között. Erről a projektről várhatóan 1995–96-ban jelenik meg beszámoló. A kutatás az útleírásokon túl más forrásokat is felhasznál. A következő megállapítások a kutatás néhány előzetes eredményét közlik.

Az 50-es és 60-as évek fellendülése és a 70-es évektől Európa Egyesült Államokkal szembeni elmaradottságának fokozatos megszűnése mérsékelte ezt a vitát.

Harmadszor pedig alapvetően megváltozott a közös európai társadalomról való elképzelések politikai szerepe a második világháború óta. Az európai civilizációról, történelmi gyökereiről és jellegéről való gondolatok a 19. században és a 20. század első felében mintegy pótolták a hiányzó európai politikai egységet, kulturális támaszt és vigaszt nyújtottak az európai nemzetek széthúzása és a háborúk idején. Az 50-es évektől kezdve, az európai integráció és az európai hatalmi központ (Brüsszel) létrehozása óta fokozatosan veszítette el az európai közösség gondolata ezt a szerepét. Az európai társadalomról folyó vitában újfajta pozíciók figyelhetők meg. Egyrészt az európai életmódban a közös piac és a növekvő hatalmi koncentráció hatására bekövetkező gazdasági egységesüléssel szemben az európai nemzetek és régiók egyre inkább hangsúlyozzák társadalmi és kulturális sokféleségüket, és ebben a sokféleségben igyekeznek a vita résztvevői Európa különlegességét látni. „Az európai kultúra léte és jövője szempontjából legfontosabb a különbözőségek, ellentmondások, konkurenciák és kiegészítések gyümölcsöző találkozása” – írja 1987-ben Edgar Morin francia szociológus. „Az európai kulturális identitás magva a párbeszéd logikája, nem pedig ez vagy az a jellegzetesség vagy hajtóerő.” (Morin, 1987: 129) Másrészt az az érv is elhangzott, hogy az európai integráció fejlődésével és az európai hatalmi központ brüsszeli létrehozásával az európai értelmiség felelőssége is túlmutat a nemzeti nyilvánosság keretein, és a kritikus megfigyelő szerepét is kapja az európai politikában. A társadalomtudósok és történészek feladata – ezen vélemény szerint –, hogy az eddiginél intenzívebben kutassák és vitassák meg az európai társadalmi és kulturális azonosságok erős és gyenge oldalait és az európai összefonódásokat. A vita lényeges vonásaiban változott meg. Míg korábban a politikai döntésektől viszonylag távol maradt, gyakran utópikus volt, és igyekezett kompenzálni a hiányzó európai intézményeket, később közelebb állt a realitásokhoz, a meglévő politikai intézményekhez és döntésekhez kapcsolódott, és egy európai hatalmi központ háttere nélkül nem volna érthető. Ez a változás is meghatározta az európai társadalomról alkotott elképzelés történeti fejlődését.

Összefoglalás

Ez a tanulmány azt kívánta bemutatni, hogy az európai sokféleség nemzeti, regionális és társadalmi különbségei a struktúrák, intézmények, normák, mentalitás, életmód és társadalompolitika területén fennmaradnak vagy újra kifejlődnek ugyan, de mutatkoznak más tendenciák is egy közös európai társadalomra vonatkozóan.

Ezek közé tartozik egy sor olyan azonos társadalmi vonás, amely ugyan nem mutatható ki minden európai országban, de a legtöbb európai számára meghatározó volt és marad a család, a jövedelemszerzés és a munka, a társadalmi miliók, az urbanizáció és az urbanitás, a jóléti állam és a tömegfogyasztás területén. Ezek a közös társadalmi vonások nem voltak évszázados, állandó struktúrák, hanem folyamatosan változtak. Némelyik mára elhalványult, mások éppen az utóbbi időben erősödtek fel.

Az európai társadalmak tendenciái közé tartozik a társadalmi-nemzeti különbségek csökkenése is, ha ezek nem is szűntek meg teljesen. Mindez egyrészt az 50-es, 60-as évek óta Európa teljes iparosításának és a reálbérek történelmileg egyedülálló növekedésének eredménye. Másrészt Európa demokratizálódásának hatására lehetővé vált a társadalmi gondolatok, modellek és életmódok cseréje.

Európai társadalom fejlődésére utaló tendenciák mutatkoztak az európai társadalmak közötti összefonódások révén, az oktatás, a munka, üzleti utak, turizmus területén, házasságok útján, a fogyasztási javak és az életmódok intenzívebb cseréje és a nagyobb idegennyelv-tudás hatására. Az európai országok közötti összefonódások erőteljesen nőttek, részben a globális nemzetközivé válás, részben az európaizálódás révén.

Az európai társadalomra utaló tendenciák nem történészek és társadalomtudósok utólagos megfigyeléseinek és felfedezéseinek eredményei. Az európai társadalom kialakulására utalnak az európaiak tapasztalati terében végbement változások is. Az európaiak az 50-es évek óta nemcsak hogy sokkal gyakrabban utaztak más európai országokba, és a gyarmati birodalmak szétesése után jobban koncentrálták figyelmüket Európára, hanem a tapasztalatok jellege is megváltozott. Túlnyomó részben már nem traumatikus, háborúban vagy gettóban szerzett élmények jellemezték, hanem bármikor megismételhető és meg is ismételt tapasztalatszerzés volt ez, az európaiak mindennapjához tartozott, és betekintést engedett más országok hétköznapijaiba, alapjául nem az ellenség és megszálló viszonya szolgált, hanem az európai politikai

integráció keretei között létrejött partnerkapcsolatok. Ezek a tapasztalatok az európai életmód és az európaiak anyagi érdeklődésének is részei lettek.

Az európai társadalom fejlődéséhez hozzátartozik a róla szóló vita is. A közös európai társadalmi vonásokról már a 19. században – hosszú ideig csak szűk körben – vitatkoztak, a vita témáját egyre inkább az európai társadalom modernizációja, e téma feldolgozása és értékelése képezte. Az utóbbi évtizedekben, mióta a brüsszeli új hatalmi centrum léte tudatosodott, a vita egy másik fő kérdés körül folyik. Már nem kizárólag kulturális, a politikán felülemelkedő európai civilizációról, hanem kézzelfogható európai politikai döntésekről, az Európai Unióhoz való csatlakozásról, az Unió szerződésének módosításairól, a kompetenciák bővítéséről vagy új tagországok felvételéről van szó.

Irodalom

- [1] Ambrosius, G. és Hubbard, W. H.. *Sozial- und Wirtschaftsgeschichte Europas im 20. Jahrhundert*. 1986. C. H. Beck. München.
- [2] Ashford, S. és Timms, N.. *What Europe Thinks.. A Study of Western European Values*. 1992. Aldershot. Dartmouth.
- [3] Bach, M.. *Eine leise Revolution durch Verwaltungsverfahren: bürokratische Integrationsprozesse in der Europäischen Gemeinschaft In: Zeitschrift für Soziologie I..* 1992.
- [4] Baechler, J., Hall, J. A., és Mann, M.. *Europe and the Rise of Capitalism*. 1988. Basil Blackwell. London.
- [5] Bairoch, P.. *De Jéricho à Mexico. Ville et économie dans l'histoire*. 1985. Gallimard. Paris.
- [6] Becher, U.. *Geschichte des modernen Lebensstils*. 1990. C. H. Beck. München.
- [7] Bourdieu, Pierre. *Die feinen Unterschiede. 3. kiad..* 1984. Suhrkamp.. Frankfurt.
- [8] Brague, R.. *Europa. Eine exzentrische Identität*. 1993. Campus. Frankfurt–New York.
- [9] Braudel, F.. *Zivilisation und Kultur. Die Herrlichkeit Europas. In: Uő.: Europa. Bausteine seiner Geschichte*. 1991. Fischer. Frankfurt am Main.
- [10] *Bundesministerium für Bildung und Wissenschaft, Grund- und Strukturdaten 1991–92. (Idézi: Mitteilungen des Hochschulverbandes, 1. 1992.)*. 1992.
- [11] Burguiere, A.. *Histoire de la famille. 2 köt..* 1986. Colin. Paris.
- [12] Cipolla, C. M.. *Europäische Wirtschaftsgeschichte. In: The Fontana Economic History of Europe. 5 köt. Nemetül kiadta: K. Borchardt*. 1979. Gustav Fischer.. Stuttgart–New York.
- [13] Cross, G.. *Time and Money. The Making of Consumer Culture*. 1993. Routledge. London.
- [14] Crossick, G. és Haupt, H.-G.. *Introduction. In: Uő. (szerk.): Shopkeepers and Master Artisans in 19th Century Europe*. 1984. Methven. London.
- [15] Deaton, A.. *The Structure of Demand 1920–1970. In: C. M. Cipolla, (szerk.): The Fontana Economic History of Europe. 5 köt..* 1976. Collins Fontana. Glasgow.
- [16] Derrida, J.. *Kurs auf das andere Kap – Europas Identität. In: Liber, Nr. 3. Okt..* 1990.
- [17] Deutsch, K. W.. *Political Community and the North Atlantic Area.. International Organisations in the Light of Historical Experience*. 1957. Princeton University Press. Princeton.

- [18] Deutsch, K. W.. *Integration and Arms Control in the European Political Development. A Summary Report. In: Political Science Review*, 69.. 1966.
- [19] Dewandre, N. és Lenoble, J.. *Projekt Europa.. Projekt Europa. Postnationale Identität. Grundlage für eine europäische Demokratie?.* 1994. Schelzky und Jeep. Berlin.
- [20] Dijk, H. van. *De modernisering van Europa: twee eeuwen maatschappijgeschiedenis.* 1994. Aula. Utrecht.
- [21] Espagne, M.. *Sur les limites du comparatisme en histoire culturelle. In: Geneses*, 17.. 1994.
- [22] Esping-Andersen, G.. *The Three Worlds of Welfare Capitalism.* 1990. Princeton University Press.. Princeton, N. J..
- [23] Fischer, W.. *Handbuch der europäischen Wirtschaft.* In: *Sozialgeschichte*. 5–6. köt.. 1985. Klett-Cotta. Stuttgart.
- [24] Flora, P.. *Indikatoren der Modernisierung.* 1975. Westdeutscher Verlag.. Opladen.
- [25] Flora, P.. *Growth to Limits.* 5 köt.. 1986. Springer. Berlin – New York.
- [26] Gervais, M.. *La fin de la France paysanne: de 1914 a nos jours..* 1987. Seuil. Paris.
- [27] Grazia, V.. *Paths to Mass Consumption..* megjelent alatt.
- [28] Grimm, D.. *Mit einer Aufwertung des Europa-Parlaments ist es nicht getan – Das Demokratiedefizit der EG hat strukturelle Ursachen. In: Jahrbuch zur Staats- und Verwaltungswissenschaft*, 6.. 1992-93.
- [29] Grimm, D.. *Effektivität und Effektivierung des Subsidiaritätsprinzips In: Kritische Vierteljahrschrift für Gesetzgebung und Rechtswissenschaft*, 77.. 1994.
- [30] Hajnal, J.. *European Marriage Patterns in Perspective. In: D. V. Glass–D. E. C. Eversley (szerk.): Population in History.* 1965. Arnold. London.
- [31] Hall, J. A.. *Powers and Liberties: The Causes and Consequences of the Rise of West.* 1985. Basil Blackwell.. Oxford.
- [32] Harding, S. és Phillips, D.. *Contrasting Values in Western Europe, Unity, Diversity and Change.* 1986. McMillan. Basingstoke.
- [33] Hohenberg, P. és Lees, L. H.. *The Making of Urban Europe, 1000–1950..* 1985. Harvard University Press.. Cambridge.
- [34] Huebscher, R.. *Destruction de la paysannerie? In: Y. Lequin (szerk.): Histoire des français XIXe et XXe siecles. 2. köt.: La société.* 1983. Colin. Paris.
- [35] Ilien, A. és Jeggle, O.. *Leben auf dem Dorf. Zur Sozialgeschichte des Dorfes und Sozialpsychologie seiner Bewohner.* 1978. Westdeutscher Verlag.. Opladen.
- [36] Immerfall, S.. *Einführung in den Europäischen Gesellschaftsvergleich. Ansätze – Problemstellungen – Befunde. (2. átdolg. Kiad.).* 1995. Rothe. Passau.
- [37] International Labour Office. *Economically active population.* 5. köt. 1986. ILO. Genf.
- [38] *Japan Statistical Yearbook.* 1986. Tokeikyoku. Tokyo.
- [39] Jones, E.. *The European Miracle. Environments.* Environments, Economies, and Geopolitics in the History of Europe and Asia. (2. kiad.). 1987. Cambridge University Press.. Cambridge.
- [40] Kaelble, H.. *Soziale Mobilität und Chancengleichheit im 19. und 20. Jahrhundert. Deutschland im internationalen Vergleich..* Deutschland im internationalen Vergleich.. 1983. Vandenhoeck & Ruprecht.. Göttingen.

- [41] Kaelble, H.. *Auf dem Weg zu einer europäischen Gesellschaft*. 1987. C. H. Beck.. München.
- [42] Kaelble, H.. *Was Prometheus Most Unbound in Europe? The Labour Force in Europe During the Late 19th and 20th Centuries*. In: *Journal of European Economic History*, 18.. 1989.
- [43] Kaelble, H.. *Die oberen Schichten in Frankreich und der Bundesrepublik seit 1945* In: *Frankreich Jahrbuch*, 1991.. 1991a.
- [44] Kaelble, H.. *Nachbarn am Rhein*. Entfremdung und Annäherung der französischen und deutschen Gesellschaft seit 1980. 1991b. C. H. Beck.. München.
- [45] Kaelble, H.. *L'Europe „vécue” et „pensée” au XXe siècle: les spécificités sociales de l'Europe*. In: R. Girault (szerk.): *Identité et conscience européennes au XXe siècle*.. 1994a. Hachette. Paris.
- [46] Kaelble, H.. *Eine europäische Geschichte des Streiks?* In: J. Kocka–H. J. Puhle–K. Tenfelde (szerk.): *Von der Arbeiterbewegung zum modernen Sozialstaat*. Festschrift für Gerhardt A. Ritter zum 65. Geburtstag. 1994b. C. H. Beck.. München.
- [47] Kaelble, H.. *Social History of European Integration*. In: C. Wurm (szerk.): *Western Europe and Germany. The Beginnings of European Integration 1945–1960*. 219–247 p.. 1995a. Berg Publishers. Providence.
- [48] Kaelble, H.. *The European Integration Since 1950 and Social History*. In: P. M. Lützeler (szerk.): *Europe After Maastricht. American and European Perspectives*. 1995b. Berghahn. Providence.
- [49] Kaelble, H.. *The Great Modernisation*. In: M. Narinski (szerk.): *The History of the Europeans*. 5. köt.. megjelenés alatt.
- [50] Kaelble, H.. *Europäische Besonderheiten des Massenkonsums, 1950–1990*. In: H. Siegrist–H. Kaelble–J. Kocka (szerk.): *Europäische Konsumgeschichte. Zur Gesellschafts- und Kulturgeschichte des Konsums (18. bis 20. Jahrhundert)*. 1997. Campus. Frankfurt am Main – New York.
- [51] Kaschuba, W.. *Die Kultur der Unterschichten im 19. und 20. Jahrhundert*. 1990. Oldenbourg. München.
- [52] Kleßmann, C.. *Relikte des Bildungsbürgertums in der DDR*. In: H. Kaelble–J. Kocka–H. Zwar (szerk.): *Sozialgeschichte der DDR*.. 1994. Klett-Cotta. Stuttgart.
- [53] Kocka (szerk.), J.. *Bürgertum im 19. Jahrhundert. Deutschland im europäischen Vergleich*. 3. köt.. 1988. dtv. München.
- [54] Kommission der Europäischen Gemeinschaft. *Young Europeans in 1990*. 1991. Europäische Gemeinschaften. Brüssel.
- [55] Laslett, P.. *Family Life and Illicit Love in Earlier Generations*. 1977. Cambridge University Press. Cambridge.
- [56] Laslett, P.. *Household and Family As Work Group and Kin Group*. In: R. Wall et al. (szerk.): *Family Forms in Historic Europe*. 1983. Cambridge University Press.. Cambridge.
- [57] Laslett, P.. *The European Family and Early Industrialisation*. In: J. Baechler et al. (szerk.): *Europe and The Rise Of Capitalism*. 1988. Blackwell. Oxford.
- [58] Lebergott, S.. *Persuing Happyness: American Consumers in the 20th Century*. 1993. Princeton University Press. Princeton.
- [59] Lees, L. H.. *Cities Perceived*. Urban Society in European and American Thought. 1985. Manchester University Press.. Manchester.
- [60] Leibfried, S.. *Sozialstaat Europa? Integrationsperspektiven europäischer Armutsregimes*. In: *Nachrichtendienst des Deutschen Vereins für öffentliche und private Fürsorge*, 7.. 1990.
- [61] Lepenies, W.. *Fall und Aufstieg der Intellektuellen in Europa*.. 1992. Campus. Frankfurt am Main – New York.

- [62] Lepsius, M. R.. *Europa auf Stelzen. Die EG muß den Irrweg des Zentralstaates vermeiden. In: Die Zeit, Nr. 25. 16. 6. 1969.. 1969.*
- [63] Lepsius, M. R.. *Die Europäische Gemeinschaft: Rationalitätskriterien der Regimebildung. In: W. Zapf (szerk.): Die Modernisierung moderner Gesellschaften. Verhandlungen des 25. Deutschen Soziologentages in Frankfurt Main 1990. 1991a. Campus. Frankfurt am Main – New York.*
- [64] Lepsius, M. R.. *Nationalstaat oder Nationalitätenstaat als Modell für die Weiterentwicklung der Europäischen Gemeinschaft. In: R. Wildemann (szerk.): Staatswerdung Europas, Optionen für eine Europäische Union.. 1991b. Nomos. Baden–Baden.*
- [65] Lübke, H.. *Abschied vom Superstaat. Vereinigte Staaten von Europa wird es nicht geben. 1994. Siedler. Berlin.*
- [66] Lützeler, P. M.. *Die Schriftsteller und Europa. Von der Romantik bis zur Gegenwart. 1992. Piper. München.*
- [67] Lützeler, P. M.. *Hoffnung Europa. Deutsche Essays von Novalis bis Enzensberger. 1994. Fischer. Frankfurt.*
- [68] Mann, K.. *Die Heimsuchung des europäischen Geistes. In: P. M. Lützeler (szerk.): Plädoyers für Europa. Stellungnahme deutschsprachiger Schriftsteller 1915–1949. 1987. Fischer. Frankfurt.*
- [69] Mann, M.. *European Development: Approaching a Historical Explanation. In: J. Baechler–J. H. Hall–M. Mann (szerk.): Europe and The Rise of Capitalism. 1988. Blackwell. Oxford.*
- [70] Mann, M.. *Geschichte der Macht. 4. köt.. 1990. Campus. Frankfurt am Main – New York.*
- [71] McKibbin, R.. *The Ideologies of Class, Social Relations in Britain 1880–1950. 1990. Clarendon. Oxford.*
- [72] Mendras, H.. *La fin des paysans. 1984. actes sud. Arles.*
- [73] Mendras, H.. *La seconde révolution française 1965–1984. 1988. Gallimard. Paris.*
- [74] Millon-Delson, C.. *L'irréverence. Essai sur l'esprit européené. 1993. Mame. Paris.*
- [75] Mitchell, B. R.. *International Historical Statistics: Europe 1750–1989. 1992. Basingstoke. Basingstoke.*
- [76] Mitterauer, M.. *Sozialgeschichte der Jugend. 1986. Suhrkamp. Frankfurt.*
- [77] Mitterauer, M.. *Europa im Blick der Historiker. Europäische Integration im 20. Jahrhundert: Bewußtsein und Institutionen. In: R. Hudemann–H. Kaelble–K. Schwabe: Europa im Blick der Historiker. 1995. Oldenbourg. München.*
- [78] Morin, E.. *Europa denken. 1991. Campus. Frankfurt am Main – New York.*
- [79] Moser, J.. *Arbeiterleben in Deutschland 1900–1970. 1984. Suhrkamp. Suhrkamp.*
- [80] Münch, R.. *Das Projekt Europa. Zwischen Nationalstaat, regionaler Autonomie und Weltgesellschaft. 1993. Suhrkamp. Frankfurt.*
- [81] Noelle, E. és Neumann, E. P.. *Jahrbuch der öffentlichen Meinung der Bundesrepublik 1947–1955. 3. kiad.. 1956. Allensbach.*
- [82] OECD. *Social Expenditure 1968–1990. 1985. OECD. Paris.*
- [83] OECD. *Living Conditions. In: OECD Countries. A Compendium of Social Indicators. 1986. OECD. Paris.*
- [84] OECD. *Short-Term Economic Statistics. Central and Eastern Europe. 1992. OECD. Paris.*

- [85] Picht, R.. *Die „Kulturmauer durchbrechen“* In: *Europaarchiv*, 42.. 1987.
- [86] Picht, R.. *Europa im Wandel: zur soziologischen Analyse der kulturellen Realitäten in europäischen Ländern.* In: *Integration*, 15. 1992.. 1992.
- [87] Pinol, J. L.. *Le monde des villes au XIXe siècle.* 1991. Hachette. Paris.
- [88] Ritter, G. A.. *Der Sozialstaat. Entstehung und Entwicklung im internationalen Vergleich.* (2. jav. bőv. kiad.). 1991. Oldenbourg. München.
- [89] Roesener, W.. *Die Bauern in der europäischen Geschichte.* 1993. C. H. Beck. München.
- [90] Rován, J. és Krebs, G.. *Identités européennes et conscience européenne.* 1992. Pia. Paris.
- [91] Schäfers, B.. *Lebensverhältnisse und sozialer Konflikt im neuen Europa.* 1993. Campus. Frankfurt.
- [92] Scharpf, F. W.. *Die Politikverflechtungsfälle. Europäische Integration und deutscher Föderalismus im Vergleich.* In: *Politische Vierteljahresschrift*, 26.. 1985.
- [93] Schievelbusch, W.. *Das Paradies, der Geschmack und die Vernunft.* Eine Geschichte der Genußmittel.. 1990. Fischer. Frankfurt.
- [94] Schink, G.. *Auf dem Weg in eine europäische Gesellschaft?* In: A. Bogdandy (szerk.): *Die europäische Option. Eine interdisziplinäre Analyse über Herkunft, Stand und Perspektiven der europäischen Integration.* 1993. Nomos. Baden-Baden.
- [95] Schmierer, J.. *Die neue alte Welt oder wo Europas Mitte liegt.* 1993. Wieser. Klagenfurt.
- [96] Schulze, H.. *Die Wiederkehr Europas.* 1990. Siedler. Berlin.
- [97] Schwan, G.. *Europa als Dritte Kraft.* In: P. Haungs (szerk.): *Europäisierung Europas?* 1989. Nomos. Baden-Baden.
- [98] Shoup, S. P.. *The East European And Soviet Data Handbook. Political, Social and Developmental Indicators, 1945–1975.* 1981. Columbia University Press. New York.
- [99] Siegrist, H.. *Ende der Bürgerlichkeit? Die Kategorien „Bürgertum“ und „Bürgerlichkeit“ in der westdeutschen Gesellschaft und Geschichtswissenschaft der Nachkriegsperiode.* In: *Geschichte und Gesellschaft*, 20.. 1994.
- [100] Statistisches Bundesamt. *Statistik der Bundesrepublik Deutschland.* 175. köt.: *Die natürliche Bevölkerungsbewegung im Jahre 1955.* 1956. Statistisches Bundesamt. Wiesbaden.
- [101] Swedberg, R.. *The Idea of „Europe“ and the Origin of the European Union – A Sociological Approach* In: *Zeitschrift für Soziologie*, 23.. 1994.
- [102] Sywottek, A.. *The Americanization of Everyday Life? Early Trends in Consumer and Leisure-time Behavior.* In: Michael Ermarth (szerk.): *America and the Shaping of the German Society 1945–1955.* 1993. Providence. Oxford.
- [103] Teichler, U.. *Europäische Hochschulsysteme: Die Beharrlichkeit vielfältiger Modelle.* 1990. Campus. Frankfurt.
- [104] Tenfelde, K.. *Vom Ende und Erbe der Arbeiterkultur.* In: S. Miller – M. Ristau (szerk.): *Gesellschaftlicher Wandel, soziale Demokratie.* 1988. Bund. Berlin.
- [105] *Growth of the World's Urban and Rural Population 1920–2000. Population studies.* 1969. United Nations. New York.
- [106] Wagenleitner, J. K.. *Cocacolaization and the World War.* 1994. University of North Carolina Press.. Chapel Hill.
- [107] Weede, E.. *Sonderweg des Westens.* In: *Zeitschrift für Soziologie*, 17.. 1988.

- [108] Weede, E.. *Ideen, Ideologie und politische Kultur des Westens. In: Zeitschrift für Politik*, 36.. 1989.
- [109] Wild, M.. *Am Beginn der „Konsumgesellschaft“.. Mangelerfahrung, Lebenshaltung und Wohlstandshoffnung in Westdeutschland in den 1950er Jahren.* 1993. Ergebnisse Verlag. Hamburg.
- [110] Winkler, H. A.. *From Social Protectionism to National Socialism: The German Small Business Movement in Comparative Perspective. In: Journal of Modern History*, 48.. 1976.
- [111] Young, J. D.. *Socialism and the English Working Class: A History of English Labour 1883–1930.* 1990. Harvester Wheatsheaf. New York.

Az Európa-eszme és az Európai Unió eredetének szociológiai megközelítése¹

Swedberg, Richard

Vingt-huit siècles d'Europe (1961)

Az egyesült Európa sem politikai, sem gazdasági értelemben nem modern találmány, hanem olyan elképzelés, melyet évezredek óta elfogadtak Európa nagy szellemei, nevezetesen azok, akik képesek voltak a jövőbe látni. Már Homérosz is *europos*nak, azaz messzire látónak nevezte Zeuszt.

—Denis de Rougemont

Az általános felfogás szerint az Európai Unió (EU) kezdete közvetlenül a második világháború utáni időszakig és talán a két háború közti különböző politikai, gazdasági fejleményekig nyúlik vissza.² A témában nemrégiben megjelent egy értékes tanulmány, John Gillingham *Coal, Steel and the Rebirth of Europe, 1945–1955* című könyve, melyben a szerző amellett érvel, hogy az Európai Szén- és Acélközösség (ECSC) megoldást jelentett az úgynevezett Ruhr-problémára. Számos egyéb, a tudományos vitákban gyakorta figyelmen kívül hagyott tanulmány létezik még, melyek szerint a mai EU gyökerei sokkal mélyebbre nyúlnak, miként tanulmányom bevezető idézete is példázza. Az említett tanulmányok az úgynevezett „Európa-eszmét” és annak fejlődését az évszázadok keresztmetszetében vizsgálják, az európai közösség eszméjét gyakran a középkorra, sőt olykor az antikvitásra vezetve vissza. Ez utóbbi megközelítések érdekessége, hogy többé-kevésbé kizárólagosan az eszmék, elképzelések és kulturális szimbólumok hatására összpontosítanak, szemben azokkal a kemény politikai és gazdasági erőkkal, melyek kulcsszerepet töltenek be az EU kialakulásáról szóló általános irodalomban. Tanulmányomban először az Európa-eszmét tárgyaló szakirodalmat tekintem át, és azt próbálom meghatározni, hogy mennyiben egészítik ki ezek a munkák az EU eredetéről vallott általános elképzelést. Az ilyen típusú diskurzus értékelése során elsősorban Emile Durkheim szociológiájára támaszkodom, kiváltképp Durkheim azon elméletére, mely szerint a társadalom szimbólumok és „kollektív reprezentációk” révén alakul ki. Leginkább azt igyekszem megvizsgálni, vajon értelmezhetjük-e magát az Európa-eszmét is egy ilyen, Durkheim által oly lenyűgözőnek talált, közösségteremtő szimbólumként (vagy kollektív reprezentációként).³

Egy új diskurzus születése és fejlődése: tanulmányok az Európa-eszméről 1940-től kezdve

A legelső munka az Európa-eszméről 1947-ben jelent meg, szerzője Federico Chabod olasz történész (1947)[6]. A *L'idea di Europa* című írás a szerző Római Egyetemen tartott székhelyelőadását tartalmazza. Chabod (1947: 3) szerint az

¹ Richard Swedberg: The Idea of „Europe” and the Origin of the European Union. A Sociological Approach. In: *Zeitschrift für Soziologie*, Jg. 23, Heft 5, Oktober 1994, 378–387. p. Fordította Juhász Ágnes

² Jelen tanulmány a stockholmi HFSR és a párizsi székhelyű Centre Culturel Suédois támogatásával jött létre. Köszönettel tartozom Cecilia Gil-Swedbergnek azon javaslatáért, hogy az Európa-eszme elemzése során használjam fel a durkheimi kollektív reprezentáció fogalmát, hálás vagyok továbbá Jean-Baptiste Duroselle-nek és François Fontaine-nek, hogy készségesen válaszoltak kérdéseimre. – Az Európai Unió kezdeteit tárgyaló alpmunkák: Haas ([1958], 1968)[23], Diebold (1959)[11] és Milward (1984)[31]. – A tanulmány elején szereplő idézet Rougemont-tól származik ([1961] 1990[35]: 8).

³ A kollektív reprezentáció gondolata már a kezdetektől felbukkan Durkheim műveiben. Legalaposabban azonban a következő két művében foglalkozik a fogalommal: *Représentations individuelles et représentations collectives* (1898) és a *Formes élémentaires de la vie religieuse* (1912). Az előbbiben egyrészt az egyéni vagy nem társadalmi reprezentációk, másrészt a társadalmi vagy kollektív reprezentációk közötti különbségre helyezi a hangsúlyt. A *Formes élémentaires* című művében Durkheim azt tárgyalja, mennyire szoros kapcsolat van az úgynevezett „kollektív forrongás” állapotaiban megjelenő kollektív reprezentációk és az új közösségek kialakulása között. (Lásd Durkheim, 1974[12]; [1912] 1965[13]: 427–8, 475–6, 483, 493.) Viszonylag csekély másodlagos szakirodalom született a kollektív reprezentációkról. A kollektív reprezentációk episztemológiai dimenziójának rendkívül érdekes elemzését nyújtja Mestrovic (1988)[30]; egy másik, hasonlóan érdekes tanulmány a durkheimi fogalom kulturális és közösségi aspektusára helyezi a hangsúlyt (lásd Alexander, 1988[2]). Amint az olvasó is látni fogja, írásomban Durkheim *Formes élémentaires* és Alexander *Durkheimian Sociology* című műveihez hasonlóan a kollektív reprezentációk közösségi aspektusát, nem pedig episztemológiai dimenzióját hangsúlyozom. A kollektív reprezentációk durkheimi elméletének alkalmazását az Európai Közösség születésével kapcsolatban lásd Swedberg (1994)[38]. Ez utóbbi munka az egyéni elképzelések és a kollektív reprezentációk közötti kapcsolatot emeli ki, valamint azt tárgyalja, hogyan jelenhetnek meg új elképzelések (vagy kollektív reprezentációk) a forradalmak során.

Európa-eszme tanulmányozását „Európa fogalma eredetének” vizsgálatával kell kezdeni. Ahhoz, hogy meghatározhassuk „Európa születésének” idejét, tudnunk kell, mikor ébredt öntudatra Európa. Tanulmányában Európa nem annyira földrajzi fogalomként szerepel, hanem sokkal inkább „a politikai Európa, a kulturális és a morális Európa” fogalmát állítja középpontba. Chabod kiemelte: az Európa-eszme történetének vizsgálata során különösen fontos felismerni, hogy minden fogalom mindig egy másik fogalommal szembeállítva jön létre. „Európa fogalma mindazzal szembeállítva alakult ki, ami nem Európa, és sajátosságait a nem európaival való konfrontációjában öltötte magára.” (Chabod 1947: 4) Az Európa-eszmét Chabod az antikvitástól kezdve egészen az első világháborúig elemezte, különös figyelmet szentelve az „európai íróársadalomnak”, vagyis olyan gondolkodóknak, mint Machiavelli, Montesquieu és Voltaire. Chabod számára ez az íróársadalom képezi Európa lényegét, miként saját, személyes ideálját is.

Hamarosan elterjedt az az elképzelés, hogy az úgynevezett Európa-eszmét nyomon lehet követni a történelemben, majd pedig az 50-es évek során három alapvető munka jelent meg a témában: Heinz Gollwitzer *Europabild und Europagedanke* (1951)[21], Denys Hay *Europe: The Emergence of an Idea* (1957)[24], illetve Carlo Curcio *Europa, storia di un'idea* (1958)[9] című könyve.⁴ Gollwitzer, akinek fő vizsgálódási területe az Európa-eszme fejlődése a 18. és 19. századi Németországban, kiemelte, hogy az Európa-eszme történetét nem szabad összekeverni Európa történelemével. Amennyiben az Európa-eszme történetét kívánjuk felvázolni, olyan dolgokat kell középpontba helyezni, mint „Európa, mint a nemzetek családja, kulturális egység, politikai sorsközösség” („*Europabild*”), „az európai közösségtudat egy sajátos fajtája, valamint a kontinens megszervezésére tett javaslatok” („*Europagedanke*”; Gollwitzer, 1951a[21]: 8). Míg Gollwitzer saját elemzését egyértelműen szellemtörténetnek tekintette, Hay Európa-fogalmának megjelenését a Marc Bloch-féle „történelmi szemantika” segítségével próbálta elemezni.⁵ Praktikus okokból azonban Hay és Gollwitzer elemzése meglehetősen hasonló volt, mivel hivatásos történészekként mindketten az Európa-eszme mint jellegzetes tudatforma vizsgálatának fontosságát hangsúlyozták. Carlo Curcio hatalmas, kétkötetes *Europa, storia di un'idea* című munkájának megközelítése ezzel szemben sokkal idealistább. Curcio szerint (1958[9]: 5) „Európa mindenekfelett egy eszme”, és rettenetesen nehéz egy ilyen eszmét elkülöníteni (Vajon meg tudjuk-e mérni a lelket?). Az Európa-eszme lényegéhez, éltető magjához való közelebb kerülés szempontjából tehát különösen fontosnak tűnt mélyebben megvizsgálni azokat „az elképzeléseket és színeket, melyek ezt az eszmét formálták”.

A 60-as években továbbra is népszerű volt az Európa-eszméről folytatott diskurzus. Chabod könyvvé bővítette tanulmányát, Gollwitzer és Hay pedig átdolgozták és újra kiadták munkáikat.⁶ Megjelent továbbá néhány új, fontos könyv is, többek között Denis de Rougemont *Vingt-huit siècles d'Europe* (1961)[35], Jean-Baptiste Duroselle *L'idée d'Europe dans l'histoire* (1965)[14] és Henri Brugmans *L'idée européenne 1918–1965* (1965)[5] című munkája. Mind Rougemont, mind Brugmans aktívan részt vett az Európa egyesítésére törekvő mozgalomban, és munkáikban erősen érződik a mozgalom hatása. Brugmans (1970[5]: 11) az Európa-eszmét ennek megfelelően a következőképpen határozta meg: „az európai tudatosság nagy színtere, annak minden reményével és csalódásával, fejlődésével és drámai visszaesésével”. Rougemont pedig kijelentette, hogy „mint Kadmosz mítosza tanítja, Európát csak Európa létrehozása során lehet megtalálni”; ez az idézet akár mottója is lehetne az Európa huszonnyolc évszázadáról írt könyvének (Rougemont, [1961] 1990[35]: 8). Duroselle könyve ezzel szemben egyértelműen tudományosabb hangvételű, noha a szerző hangsúlyozza, hogy „Európa az emberi szellem konstrukciója” (Duroselle, 1965[14]: 25). Duroselle művének legfőbb újdonsága, hogy a szerző nemcsak az Európa-eszme történetére, hanem általában az európai történelemre is komoly figyelmet fordít. Bár ez ellentmondani látszik Duroselle saját állításának, mely szerint őt elvileg nem érdekli, hogy mi történt „objektíve” Európában, hanem pusztán az „Európa különböző időszakaiban élő gondolkodók és politikusok *szubjektív* nézeteit kívánja bemutatni”. A lehetséges ellentmondást a szerző azzal a kijelentésével oldja fel, hogy a legfontosabb feladat azt elemezni, hogyan látták „Európát” a kiemelkedő politikai szereplők a történelem különböző időszakaiban (Duroselle, 1965[14]: 21).

A 60-as évek vége óta számos újabb munka jelent meg, melyek szintén az Európa-eszmét középpontba állító megközelítésekből merítettek inspirációt. Ezek közül a legjelentősebbek Walter Lipgens *A History of European Integration 1945–1947*[28], valamint a *Documents on the History of European Integration* (1985–1986)[29] című munkái, továbbá Jean-Baptiste Duroselle *Europe: A History of Its Peoples* (1990)[15] című könyve.⁷ Lipgens az Európa egyesítésére irányuló

⁴ Mind Gollwitzer, mind Hay tanulmányokban összegezték érveik nagy részét. Lásd Gollwitzer (1951b)[22] és Hay (1957b)[25]. Az Európa-eszméről az 50-es években lásd még Bonnefous (1950) és Fischer (1957) munkáit.

⁵ Bloch a fogalmat – melyre Fustel de Coulanges-nél bukkan rá – a jelentések történeti vizsgálataként definiálta. Lásd Bloch, [1949] 1953[4]:157–189.

⁶ Lásd Chabod (1961)[7]. Gollwitzer tanulmányának újabb kiadása 1964-ben jelent meg, Hay munkája pedig 1968-ban. További tanulmányok az Európa-eszméről: Vuyenne (1964) [40] és Foerster (1963[17], 1967[18]).

⁷ Ennek kapcsán meg kell említenünk még Pegg (1983)[34], Nelson, Roberts és Veit (1992)[33] munkáit is.

törekvéseket tárgyalja az 1940–1950 közötti időszakon belül, melyet véleménye szerint elhanyagoltak a történészek. Tanulmányának legkiemelkedőbb részében az Európa-eszmét a második világháború alatti ellenállási mozgalmakra, illetve az Angliában és az Egyesült Államokban működő politikai emigrációra vezeti vissza. Erőfeszítéseinek eredményeit két hatalmas kötetben foglalta össze a *Documents on the History of European Integration* című sorozatban.⁸ Duroselle 1990-ben kiadott *Europe: A History of Its Peoples*[15] című könyve – mintegy következő lépcsőfokként – az Európa-eszméről folytatott diskurzust az európai történelem hagyományosabb szemléletével próbálta ötvözni. Míg 1965-ben megjelent könyvében Duroselle teljes egészében az Európa-eszmével foglalkozott, ez utóbbi munkájában sokkal nagyobb teret szentelt az Európa történelmével kapcsolatos hétköznapi anyagnak. Meg kell jegyeznünk, hogy Duroselle legújabb könyve abból a szempontból is jelentős, hogy olyan kézikönyv jellegű munka, mely egyszerre nyolc európai nyelven jelent meg. A rendkívüli reklámkampányt Frederic Delouche bankár nagylelkű támogatása tette lehetővé, aki komoly érdeklődést tanúsított az Európa-eszme iránt. A *Europe* című könyvet erkölcsileg támogatta az Európai Unió Jacques Delors vezette Bizottsága is. Az Európai Unió néhány kulcsfontosságú személyét szintén foglalkoztatta az Európa-eszme, ez abból is világosan kiderül, hogy Duroselle *L'idée d'Europe dans l'histoire*[14] című könyvéhez Jean Monnet, Denis de Rougemont *Vingt-huit siècles d'Europe*[35] című munkájához pedig Jacques Delors írt előszót.

Az Európa-eszméről folytatott diskurzus fő témái

Amint már a bevezetőben is említettük, az Európa-eszméről folytatott diskurzus számos ponton különbözik az Európai Unió eredetét tárgyaló hagyományosabb történeti munkáktól. Ez utóbbi művek az Európai Unió eredetét általában az 1920 és az 1940-es évek közötti időszakra teszik, az Európa-eszmével foglalkozó szerzők azonban időben sokkal tovább visszamennek. Rougemont könyvének már a címe is – *Vingt-huit siècles d'Europe* – rávilágít erre a különbségre. Az Európai Közösségről szóló hagyományosabb szellemű történeti munkák az Európai Közösség alapításával kapcsolatban általában a szereplők egy szűk rétegére összpontosítanak, vagyis alapvetően különböző érdekcsoportok politikusaira és vezetőire. Ezzel szemben az Európa-eszmével foglalkozó írók a szereplők sokkal szélesebb körére kitérnek – így költőkre, filozófusokra és művészekre is –, röviden mindazokra, akik megpróbálták megfogalmazni, hogy mit jelent „Európa”, milyen lehetne vagy milyenné kellene válnia. Ezzel függ össze az is, hogy az Európa-eszme szószólóinak merőben más elképzelésük van az európai közösség létrehozásáról, mint az EU-ról szóló szakirodalom főáramába tartozó szerzőknek. Míg az utóbbiak alapvetően *politikai* feladatnak tartják, addig az előbbieket teljesen máshogy közelítenek a kérdéshez. Az Európa-eszmét hirdető szerzők érvelése szerint az a legfontosabb dolog, hogy kialakítsunk egyfajta *európai tudatosságot*, és ezt megfelelő intézményekhez kössük. Ez azonban szükségessé teszi, hogy az emberek aktivizálása érdekében kidolgozzunk egy elképzelést az európai közösségről.

Annak ellenére, hogy az Európa-eszméről szóló különféle munkák jelentős mértékben eltérnek egymástól, konstruálható egy ideáltipikus kép arról a diskurzusról, melyben mindannyian részt vesznek. Az így felfogott diskurzusban az Európa-eszmének nevezett valami különböző megtestesüléseit követhetjük nyomon az antikvitástól kezdve egészen a jelenlegi Európai Unióig. Az Európa-eszmét jellemzően úgy határozzák meg, mint a történelem egy adott pillanatában létező európai tudatosságot. Ennek a tudatosságnak meglehetősen erős idealista felhangjai vannak, és nyilvánvaló, hogy az Európa-eszmét nem valósíthatja meg teljes mértékben egy diktátor vagy egy elnyomó Európa. Az Európa-eszméről szóló szakirodalomban általában sorra veszik ennek az eszmének valamennyi megtestesülését. Ezek az Európáról alkotott fogalmak röviden a következők:

(1) Európa mint külön etimológiával rendelkező szó; (2) Európa mint földrajzi fogalom; (3) Európa mint mitológiai fogalom; (4) Európa a középkori keresztény gondolkodásban; (5) Nagy Károly, Európa atyja; (6) Európa a 17. és 18. századi béketervekben; (7) a kozmopolita Európa; (8) Napóleon kísérlete Európa egyesítésére; (9) európai egyetértés; (10) Európa és nacionalizmus („Európai Egyesült Államok”); (11) Európa egyesítésére törekvő mozgalmak a két háború közti időszakban; (12) Hitler új Európája; (13) tervek egy szövetségi Európa létrehozására a második világháború alatti ellenállási mozgalmakban; (14) a második világháború után megújult európai mozgalom; (15) az Európai Unió létrehozása (az Európai

⁸Lipgens még további két kötetet tervezett az 1940–1950 közötti időszakról. Ám 1984 áprilisában bekövetkezett korai halála miatt az említett két kötet Wilfried Loth szerkesztésében jelent meg *The Struggle for European Union by Political Parties and Pressure Groups in Western European Countries 1945–1950* (3. kötet, 1988), valamint *Transnational Organizations of Political Parties and Pressure Groups in the Struggle for European Union, 1945–1950* (4. kötet, 1991) címmel.

Szén- és Acélközösség, az Euratom, az Európai Közös Piac és az Európai Unió). (A további információkat lásd az 1. táblázatban.)

Az olvasó könnyen belezavarodhat a meghatározások effajta listájába, mely Borges egyik tanulmányának azon helyére emlékeztet, ahol az író egy „bizonyos kínai enciklopédiából” idéz, mely szerint az „állatok”: „(a) a császárhoz tartoznak, (b) be vannak balzsamozva, (c) megszelídítettek, (d) szopós malacok, (e) szírének, (f) mesebeliek, (g) kóbor kutyák, (h) benne foglaltatnak a jelen osztályozásban, (i) féktelenek, (j) megszámlálhatatlanok, (k) finom teveszőr ecsettel vannak megrajzolva, (l) *et cetera*, (m) éppen most törték el a vizeskorsót, (n) messziről legyeknek néznek ki” (Foucault, 1970: xv). Mindazonáltal van valami logika az Európa-eszméről folytatott diskurzusban, és egyértelműen rengeteg információt tartalmaz Európa fogalmáról, mely máskülönben továbbra is ismeretlen lenne. Mindenki, aki ismeri Jean-Baptiste Duroselle, Denys Hay és Walter Lipgens munkásságát, tudja, hogy az Európa-eszméről írt munkáikkal milyen jelentős mértékben gazdagították a kortárs európai történetírást.

1. táblázat - Az „Európa” szó különböző jelentései az Európa-eszméről folytatott diskurzusban^a

Európa mint külön etimológiával rendelkező szó	Noha az „Európa” szó eredeti jelentése nem világos, általában úgy tartják, hogy a görög „euros” (széles) és „opsis” vagy „optikos” (szem, tekintet vagy arc) szavakból ered. ^b
Európa mint földrajzi fogalom	Az antikvitásban az „Európa” szót leginkább földrajzi fogalomként használták. A görögök szerint a világ Európából, Ázsiából és Líbiából (később Afrika) állt.
Európa mint mitológiai fogalom	Hésziódosz szerint Európé gyönyörű hercegnő volt, aki megtetszett Zeusznak. Zeus bikává változva elvitte magával Európét Krétára („Európé és a bika”).
Európa a középkori keresztény gondolkodásban	A középkor folyamán a két fogalom, kereszténység és Európa fokozatosan összemosódott. Az 1660-as években már gyakran szinonimaként használták őket.
Nagy Károly, Európa atyja	Nagy Károly 8. és 9. századi birodalma az egyesült Európa egy korai megtestesülésének tekinthető. Gyakran idézik egyetértően az egyik udvari költő Nagy Károlynak szentelt, híres sírfeliratát (Rex pater Europae).
Európa a 17. és 18. századi béketervekben	IV. Henrik (Sully), Abbé de Saint-Pierre és William Penn nevezetes béketervei Európa egyesítésére irányuló korai kísérleteknek tekinthetők.
A kozmopolita Európa	A kozmopolitizmust a filozófusokkal (les philosophes), különösen Voltaire-rel hozzák kapcsolatba („Örömmel látom, hogy a kiművelt elmék hatalmas köztársasága van kialakulóban a mai Európában”).
Napóleon kísérlete Európa egyesítésére	Egyesek mellett érvelnek, hogy Napóleon valódi célja Európa egyesítése volt. Hasonlóan vélekedik Metternich is, aki szerint Napóleon Nagy Károly birodalmához hasonlót szeretett volna létrehozni.
Európai egyetértés	Az 1814–1815-ben zajló bécsi kongresszuson részt vevő államférfiak pozitívan viszonyultak az egyesült Európa tervéhez, Castlereigh például az Európai Nemzetközösség létrehozásának szükségességéről beszélt.
Európa és nacionalizmus („Európai Egyesült Államok”)	Noha a nacionalizmus fokozódása fenyegette az egyesült Európáról alkotott elképzelést, egyes irodalomárok (pl.

	Victor Hugo) megpróbálták ötvözni a nacionalizmust az európaisággal („Európai Egyesült Államok”).
Európa egyesítésére törekvő mozgalmak a két háború közti időszakban	A két háború közti időszak nem kedvezett az egyesült Európáról alkotott elképzelésnek. Mégis számos kísérlet történt Európa egyesítésére, idesorolhatók Aristide Briand és Coudenhove-Kalergi gróf próbálkozásai.
Hitler új Európája	Az 1940-es évek elején a nácik antibolsevista propagandájuk részeként elkezdték használni az „Európa” fogalmat. Hitler mindazonáltal kijelentette, hogy a vérségi hovatartozás számít, nem pedig az, hogy valaki Európában született.
Tervek a szövetségi Európa létrehozására a második világháború alatti ellenállási mozgalmakban	A kontinensen gyakorlatilag az összes ellenállási mozgalomnak az egyesült Európa volt az ideálja. Egy 1944-ben Svájcban tartott konferencián megtárgyalták Európa egyesítését.
A második világháború után megújult európai mozgalom	A második világháborút követő években igen népszerű volt az egyesült Európa eszméje. Ennek betetőződése Churchill 1946-ban tett előterjesztése az egyesült Európa megteremtéséről, illetve az Európa Tanács megalapítása 1949-ben.
Az Európai Unió létrehozása (az Európai Szén- és Acélközösség, az Euratom, az Európai Közös Piac és az Európai Unió)	1950–1951-ben Jean Monnet kezdte el az Európai Unió megteremtését azzal, hogy támogatta az Európai Szén- és Acélközösség létrehozását. Az 50-es évek elején történt megingások ellenére az Európai Unió továbbfejlődött.
Az Európai Unió létrehozása (az Európai Szén- és Acélközösség, az Euratom, az Európai Közös Piac és az Európai Unió)	1950–1951-ben Jean Monnet kezdte el az Európai Unió megteremtését azzal, hogy támogatta az Európai Szén- és Acélközösség létrehozását. Az 50-es évek elején történt megingások ellenére az Európai Unió továbbfejlődött.

^aForrások: Brugmans (1970)[5], Chabod (1947[6],1961[7]), Curcio (1958)[9], Duroselle (1965[14],1990[15]), Foerster (1963)[17], Gollwitzer (1951a) [21], Lipgens (1982[28], 1985–86[29]), Rougemont ([1961] 1990)[35], Vuyenne (1964)[40].

^b Ez a vélekedés a 18. századig volt általános. Mai vélekedés szerint a szó második része a „vops”. Tehát a szóösszetétel a „messzire dörgő”, nem pedig a „messzire látó”jelentéssel bír. Elischer-Fröhlich:: 1901. Szótár Homérosz két eposzához. Budapest. Lauffer Kiadó. (A szerk.)

Az Európa-eszme mint kollektív reprezentáció

Vajon milyen választ adnak az Európa-eszméről írott munkák a cikk elején felvetett problémára, tudniillik az Európai Unió eredetének kérdésére? Az egyik legkézenfekvőbb válasz, hogy az európai közösség gyökerei jóval az EU legelső intézményeinek létrehozása előtti időszakra, a távoli múltba nyúlnak vissza. Meg kell jegyeznünk viszont, hogy az Európa-eszméről szóló különböző munkák eltérő válaszokat adnak a kérdésre. Carlo Curcio az *Europa, storia di un'idea* című munkájában például azt állítja, hogy már az antikvitásban is létezett bizonyos európai közösségtudat. Rougemont a 8. századi Frank Birodalomnak tulajdonít meghatározó szerepet ebben a kontextusban, Duroselle szerint pedig Európa születése valamikor a 17. századra tehető, amikor a kereszténység egyetemességét felváltotta az európai nemzetállamok öntudatossága. Mindenestre az összes Európa-eszmével foglalkozó munka szerint az európai közösség eredete évszázadokra nyúlik vissza. A szakirodalomnak ez a része külön hangsúlyt fektet a rendelkezésre álló rendkívül széles skálájú anyagra, beleértve a görög mítoszokat, a középkori béketerveket, Voltaire és Montesquieu írásait, és még folytathatnánk a sort.

Bizonyos sajátosságai miatt azonban az Európa-eszmével foglalkozó irodalom eredményeit nem lehet fenntartások nélkül elfogadni. Néhány könyv például felettébb kétes történeti kutatásokon alapszik. Éppen ezt hangsúlyozta Geoffrey Barraclough (1963)[3], valamint Denys Hay is egyértelműen erre mutatott rá: „Számítalan új keletű mítosz bukkant fel a mostanában megjelent, »Európa-eszméről« szóló könyvekben. Szerzőik az európai egység előmozdításán fáradoznak, ám sokszor nagy általánosításokban beszélnek a múltról.” (Hay, 1957[24]: xvii).

Az Európa-eszméről szóló tipikus művek meglehetősen sajátos módon épülnek fel. Az „Európa” fogalom különböző interpretációit a szerzők kiragadják eredeti szövegek környezetéből, majd egyiket a másik után sajátos tartalommal mutatják be, ami gyakran furcsa ritmust kölcsönöz műveiknek. Az olvasó így arra kényszerül, hogy megpróbálja értelmezni egy dolgot, mely először görög mítoszként jelenik meg, majd földrajzi fogalomká válik, később pedig Frank Birodalommá és így tovább.

Felmerül a kérdés, nem lehet-e, hogy az Európa-eszméről szóló szakirodalomban „Európát” egyszerűen valami fétisként vagy – Curcio frappáns megfogalmazásával élve – zászlóként kezelik (Curcio 1958[9]:1).⁹ A szerzők aprólékos részletességgel bemutatnak mindent, amit valaha „Európa” névvel illettek, ugyanakkor nagyon kevés figyelmet fordítanak azokra a jelenségekre, melyek szintén „Európa” részei, csak történetesen máshogy nevezték el őket. Végül ebben a fajta irodalomban az aktivizmus szorosan összekapcsolódik az idealizmussal, és ez gyakran az értékek és a tények keveredését eredményezi. Az „egyesült Európa”, mondja Rougemont ([1961] 1990[35]: 8), „olyan elképzelés, melyet évezredek óta elfogadtak Európa nagy szellemei”.¹⁰

Az Európa-eszméről folytatott diskurzusnak ezek a „hibái” azonban másfajta jelentést kapnak, amint Durkheim közösségteremtő szimbólumokról alkotott elmélete alapján elemezzük őket. A kollektív reprezentációkban ugyanis általában keverednek az értékek és a tények, mivel fő funkciójuk, hogy az emberek aktivizálása révén létrehozzanak egy társadalmat. Az egyik Európa-eszméről szóló könyv mottója tökéletesen megragadja ennek a keveredésnek a célját: „Az igazság szabaddá tesz.” (Albonetti, 1963[1])

Az Európa-eszmével foglalkozó irodalom jellegzetes módon magasztos erkölcsi értékekre hivatkozik, és erősen idegenkedik az utilitarista megfontolásoktól. Mindezek a magatartásformák Durkheim szerint alapvető jelentőségűek egy új közösség létrehozásában. A francia szociológus véleménye szerint egy társadalmat csakis moralitásra és kollektivistikus értékekre lehet alapozni. A durkheimi nézőpontból szemlélve azt is meg lehet magyarázni, hogy az említett szerzők miért keresik és idézik oly szenvedélyesen azokat a passzusokat, amelyekben előfordul az „Európa” szó. Az „Európa” szimbólumot *totemként* használják. A totem Durkheim szerint nem pusztán annak a valaminek a szimbóluma, amit a hívő szentnek tart, hanem egyenesen része magának a szentnek. Következésképp el kell helyezni, és – bárhol is legyen – oltalmazni kell.

Durkheim megközelítése alapján magyarázatot adhatunk arra is, hogy az Európa-eszméről szóló munkák nagy részében miért követik egymást olyan szakaszok, amelyek „Európa” más és más megtestesüléseit tárgyalják. Nem lehet, hogy az európai egységben érdekeltek abból merítenek *erőt*, hogy az európai közösség létrehozásának korábbi kísérleteiről olvasnak, hasonlóan ahhoz, ahogy a „hívő olyan ember, aki *erősebb*” (Durkheim [1912] 1965[13]: 464)? Durkheim továbbá a kollektív reprezentációkat olyan fogalmakkal jellemzi, mint „energia” és „elektromosság”, vagyis mintha árammal feltöltve vonzanák egymást. Az Európa-eszméről szóló munkákban az „Európa” szó energiával telített. A különböző „Európák” egymás után felsorakotatva olyan hatást keltenek, mintha valamilyen ünnepségen sok lámpát egymás mellé raktak volna.

Az Európa-eszme és a kollektív forrongás

Durkheim elmélete a kollektív reprezentációkról abból a szempontból is érdekes, hogy új irányokat jelöl ki az Európai Unió eredetének vizsgálata során. Itt különösképp Durkheimnek arra az elképzelésére utalunk, mely szerint a közösségteremtő kollektív reprezentációk a történelem rendkívül intenzív pillanataiban jönnek létre, és ezeket a pillanatokat úgynevezett „*kollektív forrongások*” jellemzik. Hova vezet tehát minket ez az elmélet az Európa-eszméről szóló irodalommal kapcsolatban? Mindenekelőtt tudjuk, hogy az Európa-eszmével foglalkozó irodalom valamikor az 1943–1951 években jött létre.¹¹ Durkheim tehát arra int bennünket, hogy ezt az időszakot – a második világháborút és a közvetlenül utána következő éveket – tekintsük a kollektív forrongás idejének.

⁹ Lásd még Hay (1957a[24]:xiii): „Az elnevezés [ti. Európa] idővel szimbólummá vált... [és mint] a hit... képes hűséget és gyűlöletet kelteni, illetve misszionáriusokat és mártírokat mozgósítani.”

¹⁰ Még Duroselle is, aki többnyire hivatásos történészként, nem pedig aktivistaként lépett fel, *L'idée d'Europe dans l'histoire* című könyvében kijelentette: „azért írom ezt a könyvet, mert manapság Európa egysége égető probléma” (Duroselle, 1965[14]: 19). A Frederic Delouche-sal közösen írt *Europe* című könyvének utószavában Duroselle (1990[15]: 413) ezt írja: „az egyetlen orvosság [Európa problémáira] olyan Európa felépítése, mely kezdetben konföderális, később pedig föderális”.

¹¹ Federico Chabod – akit általában az Európa-eszméről szóló szakirodalom elindítójának tartanak – 1943-ban tartotta meg az első előadásait az Európa-eszméről. Chabod-tól függetlenül Heinz Gollwitzer 1944-ben kezdett el dolgozni azon a munkáján, mely később *Europabild und Europagedanke* címmel

Durkheim – kollektív forrongással kapcsolatban használt – egyik kifejezésével élve, a második világháború egyértelműen „kollektív sokk” volt Európa számára (Durkheim [1912] 1965[13]: 241). Az 1940-es évektől kezdve rombolás és kollektív szenvedés jellemezte Európát: egész népekségeket irtottak ki, társadalmakat csonkítottak meg, és brutális rendszert kényszerítettek számos országra. Talán nem meglepő, hogy a náciizmus által magasztalt nemzetállam ellenében új politikai ideál született, az egyesült Európa.¹² Az ellenállási mozgalmak – a szövetségi Európáról alkotott elképzeléseikkel – többé-kevésbé egy időben jelentek meg az Európa-eszméről szóló első könyvekkel, vagyis a 40-es évek elején. Lipgens (1985[29]: 15) például 1942-re teszi az első jelentősebb ellenállási csoportok megjelenését Európában. Az ellenállási mozgalmak elképzeléseiben szintén megtalálható az erkölcsi tisztaságra törekvés és az utilitarista megfontolásoktól való idegenkedés, mely Durkheim szerint a közösségteremtő kollektív reprezentációk jellegzetessége. Lipgens például a következőképpen írja le az ellenállási mozgalmak célkitűzéseit:

„...az ellenállási mozgalmak érvei különböztek a legtöbb olyan ember érveitől, aki a két háború közötti időszakban vagy Hitler Európájától távol, száműzetésben a kontinens racionális, geopolitikai és gazdasági alapokon történő egyesítése mellett szólt. Az ellenállásban működő írók nem olyan szövetséget képzeltek el az európai államok között, mely majd összehangolja az államok gazdasági és politikai expanziós törekvéseit, miközben a lehető legóvatosabban megpróbálja »korlátozni« szuverenitásukat. Éppen ellenkezőleg, a föderáció biztosította eszközökkel határozottan korlátozni akarták az egyes államok szuverenitását, így próbálván elejét venni annak, hogy bármely állam abszolút hatalomra tegyen szert.”

—Lipgens 1985[29]: 18–19

A közvetlenül a háborút követő időszakban nem születtek kísérletek az egyesült Európa létrehozására. Inkább minden energiát arra fordítottak, hogy a különböző, náci megszállás alatt volt országokban helyreállítsák a nemzetállamot. Ezt a politikát támogatta az Egyesült Államok is, amely a Szovjetunióval 1943-ban kötött megállapodás értelmében ellenezte az Európa egyesítésére irányuló törekvéseket (cserében Sztálin ígéretet tett, hogy támogatja az Egyesült Államok terveit az Egyesült Nemzetek létrehozására). Fontos tény továbbá, hogy közvetlenül a háború után az ellenállási mozgalmak sem terjesztettek elő semmilyen tervet Európa egyesítésére. Henri Burgmans (1970[5]: 102–103) kiemelte, hogy az ellenállási mozgalmakból közvetlenül a második világháború után kinőtt politikai pártok országaik helyreállítását tartották a legsürgetőbb feladatnak.

1946 elején – jegyzi meg Brugmans (1970[5]: 105) – egyetlen terv sem létezett a szövetségi Európa létrehozására. Ez persze nem jelenti azt, hogy hirtelen eltűntek volna a második világháború folyamán felmerült elképzelések az egyesült Európáról. Éppen ellenkezőleg, az 1945–1950 között végzett közvélemény-kutatások szerint abszolút többség támogatta az Európai Egyesült Államok valamilyen formában történő létrehozását a háborút követő időszakban (Vilemeier, 1991[39]: 581). Ennek a véleménynek az ismételt láthatóvá tételéhez pusztán annyi kellett, hogy valaki feltárja ezt a tudatosságot, és politikai kifejezést adjon neki. Ez a valaki aztán történetesen Churchill lett, aki az Európai Egyesült Államok létrehozása érdekében 1946 szeptemberében a Zürichi Egyetemen történelmi jelentőségű beszédet tartott, mellyel aktivizálta az egész Európáért küzdő mozgalmat. Churchill – utalva az Egyesült Államok és a Szovjetunió egyre rosszabbodó kapcsolatára – kiemelte:

„Jóllehet rövid az idő, de most mégis lélegzetvételnyi időhöz jutottunk. Bár az ágyúk nem dörögnek, és a harcok abbamaradtak, a veszély azonban még nem szűnt meg. Amennyiben létre akarjuk hozni az Európai Egyesült Államokat, akármely nevet és formát adunk is neki, most azonnal kell cselekednünk.”

—Churchill, 1948[8]: 201

Churchill lelkesítő beszédére válaszként 1947-ben számos jelentős szervezet jött létre Európa egyesítésére, Coudenhove-Kalergi pedig felújította a Páneurópai Uniót. 1947-ben az Egyesült Államok is változtatott az európai integrációval kapcsolatos politikáján, és immáron kívánatosnak tartotta, hogy az európai államok együttműködést alakítsanak ki (pl.

jelent meg. További információ található Chabod-ról és Gollwitzerről Sestan és Saitta (1963[37]) bevezetőjében, valamint Heinz Gollwitzer *Europabild und Europagedanke* című könyve első kiadásának előszavában. – Azzal a kérdéssel kapcsolatban, hogy létezett-e valamilyen írás az Európa-eszméről Chabod előtt, hadd idézzük Denys Hayt: „Az »Európa-eszmét« természetesen korábban [a második világháború előtt] sem hanyagolták el teljes mértékben az államférfiak és szimpatizánsaik. Ellenben ezeknek a formális megbeszéléseknek a hangvétele alapvetően különbözött az 1945 után tartott megbeszélésektől.” (Hay 1957a[24]: xiv).

¹² Más elképzelések is születtek a második világháború utolsó szakaszában és közvetlenül a háború utáni években: például világkormányzat, az új gazdasági világrend és a valóban demokratikus nemzetállamok koncepciója. Ezeknek eredményeként alakult meg az Egyesült Nemzetek, létrejöttek a Bretton Woods-i intézmények, és számos országban új alkotmány született.

Hogan, 1984[26]; Kindleberger, [1947] 1984[27]).¹³ Az egyesült Európa iránti lelkesedés 1948 májusában a Hágai Kongresszuson érte el csúcspontját. A találkozó rendkívül fontos volt Európa egyesítése szempontjából, és Jacques Delors szerint (1992[10]: 9) „az 1948 májusában tartott Hágai Kongresszus indította el azt az egész folyamatot [az Európai Unió létrehozását], melyen mind a mai napig munkálkodunk”. Ez utóbbi okból kifolyólag, továbbá azért, mert a Hágai Kongresszus tiszta esete a kollektív forrongásnak, részletesebben bemutatom a kongresszust.¹⁴

A történelmi jelentőségű hágai találkozót 1948. május 7-én nyitották meg, és négy mozgalmas napon át tartott. Mintegy 800 kiemelkedő politikus, köztük Churchill, Adenauer, Mitterrand és Macmillan, valamint megközelítőleg 7000 résztvevő volt jelen. A kezdet kezdetétől olyan felfűtött és lelkes volt a hangulat, hogy a szintén felszólaló Rougemont úgy érezte, hogy az egész esemény inkább egy álomhoz, mintsem egy megszokott kongresszushoz hasonlított. A nyitóülést a lenyűgöző *Ridderzaal*-ban tartották, ahol általában a holland parlament ülésezik. A megnyitót leírva ekként kavartak Rougemont gondolatai: „Hol is vagyok tulajdonképpen? Milyen korszakban?... Valaki a mikrofonba beszél, én pedig egy hangot hallok: »Itt és most meg kell oldanunk, hogy létrejőjjön az Európai Közgyűlés«... Igen, ez olyan, mint egy álom.” (Rougemont in Brugmans, 1970[5]: 135; vö. Rougemont, 1966–1967[36]) Más résztvevők is hasonlóan írtak a felfokozott érzelmű találkozóról. Churchillnek beszéd közben könnybe lábadt a szeme. „Lelkesedés és szenvedély volt a levegőben”, jegyzi meg Brugmans (1970[5]: 134); és „egy ideig minden lehetségesnek tűnt”, állítja a máskülönben roppant józan Duroselle (1990[15]: 384). A találkozó a drámai hangulatú záróülésen érte el csúcspontját. „A záróülés egyöntetű lelkesedéssel végződött, és a felszólalók hangját – még Churchillét is – hatalmas rivalgás fojtotta el.” Sok határozat született a hágai találkozón, többek között az Európai Közgyűlés összehívását sürgető indítvány. De, mint azt az egyik résztvevő meg is jegyezte, a határozatoknak nem volt akkora jelentőségük, mint az óriási lelkesedésnek.¹⁵ A lelkesedés töretlenül tovább tartott 1948 folyamán, és valószínűleg ez váltotta ki a francia kormány néhány héttel később, júliusban hozott nagy jelentőségű döntését, hogy támogatja az Európai Közgyűlés megalakítását. Georges Bidault francia külügyminiszter kijelentette: „Talán egyedülálló történelmi pillanatnak vagyunk a tanúi, amelyben lehetségesnek tűnik Európa egyesítése.” (Duroselle, 1986: 15) Duroselle véleménye szerint a francia kormány 1948 júliusában hozott határozata valóban történelmi pillanat, és meghatározó jelentőségű volt az Európai Unió jövőjét illetően. Körülbelül egy évvel később megalakult az Európa Tanács, és Európának saját parlamentáris közgyűlése lett. Valóságos lépés történt Európa egyesítése felé – legalábbis látszólag.

De, mint tudjuk, az Európa Tanács nyomban beleveszett a triviális részletekbe, miközben Anglia és más országok sorra vétőzték meg a fontos döntéseket (pl. Milward, 1984[31]: 393; Duroselle 1990[15]: 394). Az ígéretes kezdet után az Európa egyesítésére törekvő mozgalom megfeneklett. Különböző magyarázatok léteznek arra, az Európa Tanács létrejöttével miért tört meg a lendület: Anglia machiavellisztikus indokok miatt hagyta csak, hogy létrejőjjön a Tanács, és eljött az idő, hogy véget vessen a játéknak; a Tanácsban az eljárási szabályok megtiltották a többségi döntést; a hagyományos politikusok túljártak az európai aktivisták eszén. Az is ismeretes, mi történt azután, hogy holtpontra jutott a Tanács. 1950–1951-ben a színpad mögött Jean Monnet-nak azonban sikerült elindítania az Európai Szén- és Acélközösséget (ECSC). Ez az esemény a zajos Tanácstól és a lázas hágai találkozótól távol történt. Monnet valójában megvetéssel szemlélte a hatástalan Európa Tanácsot, és szándékosan távol maradt a hágai találkozóról is (Monnet, 1978[32]: 281–82, 495).

Záró megjegyzések

Nyilvánvaló, hogy Jean Monnet terve meglehetősen szűk, gazdasági megállapodás volt a francia és a német szén- és acélipar összehangolásáról, és mint ilyen, nem váltott ki különösebb lelkesedést, és nem vezetett egy új közösség létrehozásához sem. De, mint számos történész megjegyezte, az Európai Szén- és Acélközösséget azon nyomban egyfajta bűvkör – Európa bűvköre – vette körül, és az ECSC a jelenlegi Európai Unió kezdete lett.

„Abban a pillanatban, hogy a Schuman-tervet előterjesztették [mely az ECSC létrehozását eredményezte, és amelyet Monnet ösztönzött], a tervezet az események szerves részévé, változást előmozdító erővé, mítosszá

¹³ Kindleberger szerint az USA európai politikájának megváltozását 1947-ben egy szemléletváltás előzte meg. Például tudunkra adták, hogy „1946 elején Walt Rostow rádöbrent, hogy Németország egységét nem lehet megvalósítani Európa egyesítése nélkül” (Kindleberger, [1947] 1984[27]: 115).

¹⁴ A bemutatás során Jean-Baptiste Duroselle, Henri Brugsman és Denis de Rougemont munkáira támaszkodtunk. Hozzá kell tennünk, hogy az utóbbi két szerző részt vett a találkozáson.

¹⁵ „A lényeg nem a találkozón jóváhagyott határozatok szövegében volt, hanem a levegőben, a hangulatban, ahogy Churchill fogalmazott, »a történelmi jelentőségű összefüggésben«.” (Brugsman, 1970[5]: 134)

vált: az »Európa« szó többé már nem hangozhatott el ugyanolyan formában, mint annak előtte. Az üzenet ereje abban az időben még a szkeptikusokra is hatott, és azóta sem lehet egykönnyen elválasztani a szén- és acéltárgyalásokat az őket körülvevő aurától.”

—Gillingham, 1984: 231; cf. Milward, 1984[31]: 237

Durkheimi nézőpontból szemlélve úgy tűnik, hogy a pragmatikus Monnet-nak valahogyan sikerült ráéreznie az Európa iránti, már létező lelkesedésre, és azt ötvözni tudta saját terveivel (vö. Milward, 1984[31]: 397).¹⁶ Ami pedig fő vizsgálódásunkat illeti – vagyis azt a kérdést, hogy milyen messzire nyúlik vissza az EU eredete –, a következő válasszal fejezhetnénk be: az Európai Unió, mint a történetírók zöme állítja, a második világháború utáni időszakra nyúlik vissza. Az Európai Szén- és Acélközösség, amint pl. Milward (1984[31]) és Gillingham (1991[20]) kimutatta, számos gazdasági és politikai okból és a kor reálpolitikájával összhangban 1950–1951-ben jött létre, de jelentős mértékben ösztönzést és erőt merített a második világháborút követő kollektív forrongásból, mely az 1948 májusában tartott Hágai Kongresszuson jutott a leginkább kifejezésre. Bár az Európa-eszmével foglalkozó szakirodalom végső soron nem igazán meggyőző abból a szempontból, hogy az Európai Unió eredetét a távoli múltba helyezi, mégis rávilágít egy nagyon fontos szempontra, nevezetesen arra, hogy a főbb társadalmi intézmények – mint például az Európai Unió – születéséről való tudásunkat *kiegészíthetik és gazdagíthatják az azzal kapcsolatos felismerések, hogy az eszmék, eszmények és kulturális szimbólumok milyen szerepet játszanak a történelemben.*

Irodalom

- [1] Albonetti, A.. *Préhistoire des Etats-Unis de l'Europe*. 1963. Sirey.. Paris.
- [2] Alexander, J.. *Durkheimian Sociology*. Cultural Studies. 1988. Cambridge University Press.. Cambridge.
- [3] Barraclough, G.. *European Unity in Thought & Action*. 1963. Basil Blackwell. Oxford.
- [4] Bloch, M.. *The Historian's Craft (Magyarul részletek olvashatók: A történész mestersége. . Bp., Osiris Kiadó, 1996.)*. (1949) 1953. Vintage Books. New York.
- [5] Brugmans, H.. *L'idée européenne 1920–1970. 3. kiad.*. 1970. De Tempel.. Bruges.
- [6] Chabod, F.. *L'Idea di Europa, La Rassegna d'Italia. II. 4: 3–17. p. és 5: 25–37 p.*. 1947.
- [7] Chabod, F.. *Storia dell'idea d'Europa.*. 1961. Laterza. Bari.
- [8] Churchill, W.. *The Sinews of Peace*. Post-War Speeches.. 1948. Cassell. London.
- [9] Curcio, C.. *Europa, storia di un'idea*. 1958. Valecchi Editore. Florence.
- [10] Delors, J.. *Le nouveau concert européen*. 1992. Odile Jacob. Paris.
- [11] Diebold, W.. *The Schuman Plan. A Study in Economic Cooperation 1950–1959*. 1959. Praeger. New York.
- [12] Durkheim, E.. *Individual and Collective Representations, 1–34. p. in: Sociology and Philosophy*. (1898) 1974. Free Press. New York.
- [13] Durkheim, E.. *Elementary Forms of Religious Life*. (1912) 1965. Free Press. New York.
- [14] Duroselle, J. B.. *L'idée d'Europe dans l'histoire*. 1965. Denoël. Paris.

„A Schuman-tervezet oly gyorsan hozzákapszoló érzelmek nagy része onnan eredt, hogy a tervezet valamiféle ígéretet nyújtott az európai egységre és békére egy olyan pillanatban, amikor ezeknek az elképzeléseknek látszólag már semmilyen politikai erejük nem volt.”

—Milward, 1984[31]: 397

- [15] Duroselle, J. B.. *Europe. A History of Its Peoples*. 1990. Viking. London.
- [16] Fischer, J.. *Oriens-Occidens-Europa*. 1957. Franz Steiner Verlag. Wiesbaden.
- [17] Foerster, R.. *Die Idee Europa 1300–1946*. Quellen zur Geschichte der politischen Einigung. 1963. Deutscher Taschenbuch Verlag. Munich.
- [18] Foerster, R.. *Europa: Geschichte einer politischen Idee*. 1967. Nymphenburger. Munich.
- [19] Foucault, M.. *The Order of Things*. 1970. Vintage Books. New York.
- [20] Gillingham, J.. *Coal, Steel, and the Rebirth of Europe, 1945–1955*. The German and French from Ruhr Conflict to Economic Community. 1991. Cambridge University Press. Cambridge.
- [21] Gollwitzer, H.. *Europabild und Europagedanke*. Beiträge zur deutschen Geistesgeschichte des 18. und 19. Jahrhunderts. 1951a. Beck'sche Verlagsbuchhandlung.. Munich.
- [22] Gollwitzer, H.. *Zur Wortgeschichte und Sinndeutung von „Europa“*, In: *Saeculum 2*. 161–72. p.. 1951b.
- [23] Haas, E.. *The Uniting of Europe*. Political, Social, and Economic Forces 1950–1957. (1958) 1968. Stanford University Press..
- [24] Hay, D.. *Europe: The Emergence of an Idea*. 1957. Edinburgh University Press.. Edinburgh.
- [25] Hay, D.. *Sur un probleme de terminologie historique; „Europe“ et „Chrétienté“*. In: *Diogene*, 17. 50–62. p.. 1957.
- [26] Hogan, M.. *European Integration and the Marshall Plan*. In: *S. Hoffmann–C. Maier (szerk.): The Marshall Plan: A Retrospective*. 1984. Westview Press. Boulder, CO..
- [27] Kindleberger, C.. *On the Origins of the Marshall Plan*. In: *S. Hoffmann–C. Maier (szerk.): The Marshall Plan: A Retroactive*. (1947) 1984. Westview Press. Boulder, CO..
- [28] Lipgens, W.. *A History of European Integration. 1945–1947. I. köt.*. 1982. Clarendon Press. Oxford.
- [29] Lipgens, W.. *Europe: Documents on the History of European Integration. 2 köt.*. 1985–1986. Walter de Gruyter. Berlin.
- [30] Mestrovic, S.. *Emile Durkheim and the Reformation of Sociology*. 1988. N. J., Rowman & Littlefield. Totowa.
- [31] Milward, A. S.. *The Reconstruction of Western Europe 1945–51*. 1984. University of California Press. Berkeley.
- [32] Monnet, J.. *Memoirs*. 1978. Doubleday & Company. New York.
- [33] Nelson, B., Roberts, D., és Veit, W.. *The Idea of Europe*. Problems of National and Transnational Identity. 1992. Berg. New York.
- [34] Pegg, C. H.. *Evolution of the European Idea*. 1983. University of North Carolina Press. Chapel Hill.
- [35] Rougemont, D. de. *Vingt-huit siecles d'Europe*. La conscience européenne a travers les textes – d'Hésiode a nos jours. (1961) 1990. Christian de Bartillat. Paris.
- [36] Rougemont, D. de. *The Campaign of the European Congresses*. In: *Government and Opposition 2*. 329–49. p.. 1966–1967.
- [37] Sestan, E. és Saitta, A.. *Der Europagedanke*.. Von Alexander dem Grossen bis Zar Alexander I.. 1963. W. Kohlhammer Verlag. Stuttgart.
- [38] Swedberg, R.. *Saint-Simon's Vision of a United Europe*. In: *Archives Européennes de Sociologie*, 35. 1994. 145–69. p.. 1994.

- [39] Vilemeier, L.. *European Union in Public Opinion Polls, 1945–1950. In: Walter Lipgens (szerk.): Documents of the History of European Integration. 4. köt. Berlin, Walter de Gruyter, 574–626. p.. 1991. Walter de Gruyter. Berlin.*
- [40] Vuyenne, B.. *Histoire de l'idée européenne. 1964. Payot. Paris.*

Nemzetállam, regionalizmus és világtársadalom: az európai integrációs folyamat¹

Münc, Richard

Bevezetés

Európa geopolitikai helyzete a szovjet birodalom összeomlásával hirtelen megváltozott. Világpolitikai szempontból Európa önálló érdekekkel rendelkező egységet alkot, mely versenyben áll az Egyesült Államokkal és Japánnal a gazdasági prosperitás, a világrend politikai szerkezetének alakítása, a világméretű együttműködés és a globális kultúra terén. Az európaiakkal szemben az amerikaiak és japánok számára előnyt jelent, hogy politikailag központosított és történelmileg kialakult kollektív identitás alapján cselekedhetnek. Az európaiaknak – amennyiben fel akarják venni a versenyt az Egyesült Államokkal és Japánnal, és nem elégszenek meg azzal az alárendelt szereppel, melyet ma az európai nemzetállamok a világ eseményeiben betöltenek – közös identitással rendelkező egységet kell teremteniük a nemzeti és regionális közösségek és identitások rendkívüli sokféleségéből.

Az egyes csoportok felett álló, átfogó kollektív egységek és identitások kialakulása: a nemzetállammodell

A kollektív identitással rendelkező, átfogó kollektív egység megteremtése a saját identitással rendelkező nemzeti egységek sokaságának fúziójából rendkívül összetett folyamat, amelyhez számos előfeltétel szükséges. Ez a folyamat sok olyan dolgot is megváltoztat, amelyet talán egyáltalán nem kívánánk átalakítani, ha Európa versenytársaihoz viszonyított geopolitikai helyzetét kevésbé fontosnak tekintenénk. Az európai egységesülés és a közös identitással rendelkező kollektív egység kialakulási folyamatának higgadt elemzése meg kell, hogy mutassa: milyen körülmények között alakul ki a kollektív európai egység és az európai identitás, hogyan változtatja meg ez az életünket, és hogy mit nyerünk, illetve mit veszítünk a folyamat során. Az elemzés érdekében bevezetek egy absztrakt modellt a nagy kollektív egységek fejlődésének leírására és magyarázatára. A modell az európai nemzetállamok kialakulásának történelmi példáira épül. A kérdés az, hogy a 17. és a 19. század között milyen módon hozták létre a regionális egységen és identitáson túlmutató kollektív nemzeti egységet és kollektív nemzeti identitást, és hogy milyen következményekkel járt ez a folyamat. A fenti példából kiindulva fel kell tennünk azt a kérdést, hogy a kollektív európai egység és identitás fejlődése milyen mértékben ismétli meg – magasabb szinten – ezeket a folyamatokat, illetve mennyiben tér el tőlük, és milyen új jellemzőkkel rendelkezik ez a folyamat.

Szeretném kiemelni annak a folyamatnak három aspektusát, melynek során a közös identitással rendelkező nagy kollektív egységek létrejönnek a kisebb egységekből:

1. kifelé történő elhatárolódás és külső küzdelmek,
2. belső homogenizálódás,
3. inklúzió: a centrum és a periféria differenciálódása.

Ez a három alapvető folyamat jellemzi a közös identitással rendelkező nagy kollektív egységek kialakulását. Ezeket a folyamatokat törvényszerű absztrakt folyamatoknak tekintem, nem pedig valamely európai nemzetállam kialakulása

¹ Richard Münch: Between Nation-State, Regionalism and World Society: The European Integration Process. Journal of Common Market Studies, 34 köt. No. 3. 1996. September 379-401. p. Fordította Mayer Péter

történeti leírásainak. Történelmi perspektívából tekintve minden nemzetállam fejlődése más és más. Ebből a szempontból valóban minden különbözik mindentől.

Azonban ez a történelmi közhely nem segít, amikor olyan modellt konstruálunk, amelytől azt várjuk, hogy irányelveket nyújtson annak megértéséhez és magyarázatához, hogyan alakultak ki az európai nemzetállamok, vagy mi fog történni, amikor az Európai Unió közös identitással rendelkező, nemzetek feletti kollektív egységgé alakul. Nem mutatja meg azt sem, hogy a nagy kollektív egységek miért úgy alakultak ki, ahogy kialakultak. Az általam használt nemzetállammodellben az európai nemzetállamok – akárcsak az európai integrációs folyamat – csupán az absztrakt modell történelmi példáiként szolgálnak. Az európai nemzetállamok fejlődését egyszerűen annak empirikus bemutatására használjuk, amit a modell elméletben leír. A modell nem határoz meg pontosan semmilyen történelmi utat az egyes nemzetállamok számára, hanem tág teret enged az egyedi megoldásoknak. Azonban azt állítja, hogy a nagy kollektív egységek kialakulása a fent leírt folyamatokat magában foglalja, függetlenül az egyedi történelmi sajátosságoktól. Így az elméleti modellt nem cáfolja a nemzetállamok kialakulásához vezető út történelmi sokféleségére való hivatkozás. Modelletem csak a nagy kollektív egységek nemzetállami vagy szupranacionális szinten való kialakulásának olyan útjával lehetne megkérdőjelezni, mely nem foglalja magában a kifelé történő elhatárolódást, a külső harcokat, a belső homogenizálódást és a bezárulást.

A modell nem állítja, hogy a nagy kollektív egységek kialakulása fejlődési szükségszerűség. Modellem nem fejlődési, hanem dialektikus modell, amely nem annyira Spencer (1897–1906/1975[30]), hanem inkább Elias (1978a[8], b[9]) és Simmel (1900[27]; 1908/1968[28]; 1914/1926[29]) munkáján alapul. Elias (1939/1978b[9]) nézete szerint a hercegségek küzdelme hosszú távon a legerősebb egység győzelméhez vezet, amely így uralmát nagyobb területre terjeszti ki, meggyorsítva ezzel a hatalom koncentrációját. Ebből a szempontból tekintve a nagy egységek kialakulása nem szükségszerű.

Elias empirikus modellje kifejezetten Franciaország esetére vonatkozik. Azonban absztrakt értelemben több empirikus variációt is meg kellene engednie. Létezhet például olyan ellenerő, mely hosszú ideig megakadályozza a hatalmi központ kialakulását, miként az Olaszországban és Németországban történt, ahol a nemzetállamok utolsóként alakultak ki. És még a nemzetállamokon belül is megmarad a centrum és a periféria közötti konfliktus, nyitva hagyva annak lehetőségét, hogy a nagyobb egység széteshet, vagy kisebb részei leszakadhatnak. A nagyobb egység széttöredezésének veszélye annál nagyobb, minél kevesebb cserén alapuló gazdasági kapcsolat alakul ki a részek között, minél kevésbé tudja megteremteni az együttműködés a szolidaritás kötelékeit, és a kulturális egységesítés minél kevésbé képes biztosítani a közös kulturális identitást. Modellünk teljes mértékben nyitott az ilyen sokszínűségekre: a nagy kollektív egységek kialakulására (vagy hiányukra), belső konfliktusaira vagy összeomlásukra. Az absztrakt modell nem ír elő semmilyen meghatározott fejlődési utat, hanem a fejlődés egyes történelmi változatait különféle történelmi keretbe illeszti.

Egy empirikus történelmi modell nem képes okozati kapcsolatokat firtató kérdéseket megválaszolni. Ezekre kizárólag egy elvont, különféle történelmi helyzetben tesztelhető modell adhat választ. A történészek mondhatnak, amit akarnak az egyes történeti események okairól, de egyetlen történelmi példa sem bizonyíthatja állításaikat. A szociológia feladata – amennyiben azt várjuk tőle, hogy a történettudománytól eltérő módon járuljon hozzá tudásunkhoz – olyan elvont ok-okozati modellek felállítása, amelyek számos történelmi helyzetben ellenőrizhetők, és így túlléphetnek a történelmi magyarázatok korlátain. Az elvont szociológiai modellek – a történelmi leírásoktól eltérően – nem bizonyíthatók egyetlen történelmi esettel, de számos történelmi helyzetben kipróbálhatók, és így nagyobb eséllyel megcáfolhatók. Minél nehezebb próbákat állnak ki, annál megbízhatóbbakká válnak a modellek. Azonban mindig csak ideiglenesen igazolhatjuk őket – soha nem véglegesen.

Közös identitással rendelkező kollektív egység kialakulása a kifelé történő elhatárolódás és a külső küzdelmek révén

Az európai nemzetállamok kialakulását tekinthetjük az európai integrációs folyamat ma megfigyelhető eseményeire is alkalmazható elvont modell egy – alacsonyabb szintű – történelmi esetének. A kereskedelem kiterjedésével nagyobb gazdasági egységek alakultak ki. A politikai küzdelmek a hatalom koncentrációját eredményezték, ami viszont további hatalomkoncentrációhoz és területi terjeszkedéshez vezetett (Elias, 1939/1978b[9]; Deutsch, 1953/1966[7]; Schieder, 1991[26]). A kis hercegségek a nagy uralkodódinasztiák befolyása alá kerültek. E fejlődési folyamatban a kisebb politikai alakulatoknak a fennmaradás érdekében választaniuk kellett: egyesülnek más államokkal, vagy alávetik magukat egy

erősebb hatalomnak, vagy pedig kiterjesztik határait, meghódítva más, kisebb államokat. A katonai konfliktusok felgyorsították azt a folyamatot, melynek során a kisebb politikai egységekből nagyobbak jöttek létre. Spanyolország, Franciaország és Nagy-Britannia voltak az első európai nemzetállamok, melyek megszülettek ezekből a harcokból. Eltérő tradíciókkal, nyelvvel és kultúrával rendelkező területeket kapcsoltak össze egyetlen politikai egységgé. A nemzet és az állam konvergenciája az államépítők műve volt – kezdetben abszolutista, végül pedig demokratikus törvények alapján. Ezt a konvergenciát jól példázza Franciaország abszolutista centralizációja és 1789 utáni átalakulása demokratikus nemzetállammá. A nemzet ebben az esetben a király abszolutista hatalma ellen összefogó emberek szimbólumává vált. A forradalom a nemzetet és az abszolutista államot egységes nemzetállammá alakította át.

A nemzetállamok területi ellenőrzésért folytatott korábbi katonai küzdelmeit mára felváltotta – globális szinten – a világpiaci részesedésért és a technológiai fejlődésért folytatott tudományos, technológiai és gazdasági harc. Ez a világgazdasági küzdelem felgyorsítja az Európai Unió tagországainak közeledését. A tagországok konvergenciája viszont nyomást gyakorol azokra a kis országokra, amelyek eddig semlegességük és függetlenségük megőrzése érdekében nem csatlakoztak az Európai Unióhoz. Három ország – Ausztria, Svédország és Finnország –, mivel nem bírta tovább az Európai Unió által gyakorolt gazdasági nyomást, mostanában csatlakozott az Unióhoz. Az egységes európai piacra való szabad bejutás nélkül ezen országok ipara egyre inkább hátrányba került volna a tagországok iparával szemben.

Tehát azt mondhatjuk, hogy a kollektív európai identitás kialakulását valóban befolyásolja a geopolitikai és a világgazdasági helyzet. A közös identitás kiterjedése és kialakulásának sebessége azonban erősen függ egy sor belső folyamattól is, melyeket úgy érthetünk meg a legjobban, ha megnézzük, hogy miként alakult ki a nemzetállamok identitása.

Közös identitással rendelkező kollektív egység kialakulása belső homogenizálódás révén

A belső homogenizálódás legkedvezőbb hatásai közé a kölcsönös előítéletek, a provincializmus és az egyenlőtlenségek lebontása sorolható. Ezt a folyamatot a jóléti politika tovább erősítette. A nemzetállamok törvényei – hasonlóképpen – formálisan standardizáltabb életfeltételeket teremtettek. Az egységes gazdasági övezet létrejöttének köszönhető gazdasági növekedés minden régióban az életszínvonal növekedését eredményezte. Az egységes oktatási rendszer és a tömegmédia kialakulása hozzájárult a nemzeti öntudat kialakulásához, a kulturális horizont kitágulásához és a provincializmus lebontásához. A politikai, közigazgatási és jogi egységesítés eredményeként a regionális csoportok provinciális identitását felváltotta a „nemzeti” identitás, mely jogi szempontból az előbbinél jóval szélesebb.

Közös identitással rendelkező kollektív egység kialakulása inklúzió révén: a centrum és a periféria differenciálódása

Ez a belső megbékélés és egységesülés azonban nem ment végbe újfajta elnyomás megjelenése, új korlátok és egyenlőtlenségek kialakulása nélkül. A nagyjából önellátó, hagyományosan eltérő életszínvonalú, egymás mellett élő régiók csoportját felváltotta a centrum és a periféria elkülönülése (Hopkins – Wallerstein, 1982[12]). A perifériává válással a vidék eltérő életstílusa alacsonyabb rendű életté vált, és megindult a migráció a perifériákról a centrumok felé, mellyel együtt járt a vándorló lakosság proletarizációja és az olcsó munkaerőt biztosító vidék iparosítása. A régi tradíciók eltűnnek anélkül, hogy új, kulturálisan elfogadott életmódok követnék őket. Az anyagi termelés és fogyasztás ipari társadalomra jellemző módszerei lerombolt kultúrára épültek, anélkül hogy kialakultak volna az ipari társadalom más intézményei, mint például a demokrácia, a jóléti intézmények, az egységes oktatás és kultúra, hiszen ezek az intézmények csak jóval lassabb fejlődési folyamat eredményeként válhatnak éretté.

Az Európai Unióhoz vezető út

A nemzetállamok alacsonyabb szinten járták végig ezt a fejlődési utat. Napjainkban mi magasabb szinten figyelhetjük meg ugyanezt a folyamatot. Az Európai Unió vezetésével az európai országok gazdaságilag közelednek egymáshoz, mivel az integrációtól a gazdasági prosperitás növekedését várják, másrészt érzékelik, hogy fel kell venniük a versenyt az

Egyesült Államok és Japán gazdaságával. Ez azonban nem vonja azonnal maga után, hogy az Európai Unió tagországai elkerülhetetlenül egy új európai nemzetállam kialakulása felé haladnának. Ha olyan egységet szeretnének teremteni, mely nem pusztán egymást kiegészítő gazdasági érdekekkel rendelkező szuverén államok szövetsége, akkor más erők működésére is szükség van, melyek egy része túlmegy a külső gazdasági versenyen és a belső gazdasági előnyökön. Amennyiben az Európai Unió is a nemzetállamok fejlődési útvonalát fogja bejárni, végbe kell mennie egy homogenizálódási folyamatnak: ki kell alakulnia egy közös nyelvnek és egy uralkodó kultúrának, és létre kell jönnie egy vezetésnek két nemzetállammal a központban, megalapozva így a centrum és a periféria elkülönülését és kölcsönös függését. Vannak olyan fejlemények, melyek ebbe az irányba mutatnak. Léteznek azonban olyan erők is, amelyek erősítik a nemzeti szolidaritást, mégpedig egyszerűen az európai szuperhatalom kialakulásának veszélyére adott válaszként. Ugyanakkor vannak olyan regionális megújulási mozgalmak is, melyeket a szélesebb európai mozgalom támogat, hiszen a nemzetállamok belső korlátozásait tekintve az Európai Unió létrejötté felszabadító erő. De az Unió egyszersmind kényszerítő erő is, mivel ugyanaz politikai és kulturális szabályokat alkalmazza az eltérő kultúrájú nemzetállamokra és régiókra.

Az Európai Unió kialakulásához vezető integrációs folyamatban legalább négy szintet különböztethetünk meg: a gazdasági termelést és fogyasztást, a politikai döntéshozatalt, a szolidaritási kötelekeket, valamint a kulturális identitást, melyen azt értem, hogy a polgárok európai világgéppel és életmóddal rendelkező európainak tekintik magukat. Ennek megfelelően modellünket az integráció e négy szintjére kell alkalmaznunk. A külső harcok, a kifelé történő elhatárolódás, a belső homogenizálódás és a centrum–periféria elkülönülése nyilvánvaló a gazdaság, a politika, a társadalmi kohézió és a kultúra szintjén. Ugyanez igaz az európaivá válás dialektikus folyamatára is, amely mind a négy szinten megteremti a maga nemzeti és regionális újjászületési ellenmozgalmait. És mindez áll a szabadság, az egyenlőség, az értelem és a világalom dialektikusan kiterjedő és beszűkülő lehetőségeire is.

A gazdaság szempontjából az integráció az egységes piac programjának továbbfejlesztését és végrehajtását jelenti. Ez a folyamat egyrészt az Egyesült Államokkal, Japánnal és a délkelet-ázsiai fejlődő gazdaságokkal folytatott külső verseny, másrészt a bővülő kereskedelmen és munkamegosztáson alapuló belső fejlődés eredményeként halad előre. A gazdasági növekedés ára azonban az, hogy óriási mértékben növekednek a kereskedelem negatív külső hatásai.

Politikai szempontból az integráció egy európai politikai egység létrehozását jelenti. Ezt segíti elő, hogy az Európai Unió tagállamai (és tagjelöltjei, társult tagjai) egyre nagyobb mértékben fűggenek az Unió erejétől olyan külső konfliktusokban, mint a nemzetközi kereskedelem, a globális felmelegedés, a globális migráció vagy a fegyveres konfliktusok. Az Unión belül az integrációt – politikai szempontból – gyorsítják az Unió vezető szerepet játszó, erős, központi tagállamai, melyek nyomást gyakorolnak a gyengébb tagországokra, hogy vegyenek részt a szorosabb integrációt célzó közös akciókban. A politika vezérelte integrációs folyamat negatív hatása az, hogy olyan politikai egység jön létre, mely egyre nagyobb problémákkal néz szembe a demokratikus döntéshozatal során, és egyre inkább híján van a politikai legitimitásnak és a politikai hatékonyságnak az általa hozott döntések végrehajtása során.

A szolidaritás szempontjából az integráció azt jelenti, hogy a magukat összetartozónak érző emberek között létrejön a kölcsönös szolidaritás európai köteléke. Ez az érzés kifejlődik, amennyiben az Unió polgárait „európaiaknak” tekintik a külső verseny és az Európán kívüliekkel való találkozások során, amennyiben az európaiakat az amerikaiakkal és az ázsiaiakkal hasonlítják össze, és az Európai Unió polgárait megkülönböztetik másoktól, például a határokon vagy a nem európaiakra irányuló attitűdjeiket feltáró felmérések kérdései során. Az Unión belül a szolidaritás szempontjából tekintett integráció akkor alakul ki, ha az uniós tagországok polgárai határokon átnyúló közös tervek megvalósítása érdekében együttműködnek. Az erősödő európai szolidaritás negatív hatása, hogy csökkenti az Unió határain túlnyúló és az Unió szintje alatti szolidaritást. Az európai integrációs folyamat hatására az egyes tagországokban a modernizációs folyamat nyertesei és vesztesei közötti megosztottság növekszik és élesebbé válik.

Kulturális értelemben az integráció a kulturális identitás kialakítása olyan, sokak által osztott elképzelések alapján, hogy mi közös az európaiakban, és mi különbözteti meg őket a nem európaiaktól. Ez magában foglalja egy európai világkép kidolgozását, közös definíciók, értékek, normák, ismeretek és esztétikai ítéletek kialakítását. A kulturális integráció elsősorban azon demarkációs törekvések eredménye, melyek az európai kulturális örökséget próbálják megvédeni az Európán kívüli – amerikai vagy ázsiai – kulturális termékek (pl. amerikai filmek, szappanoperák, tévésorozatok vagy ázsiai vallások) behatolásától. Jelenleg is éles küzdelem zajlik az európai kulturális univerzalizmus és az iszlám fundamentalizmus közötti határvonal meghúzásáért. Belsőleg a kulturális integráció a filozófiai diskurzusok, a kulturális viták, az erkölcsi mozgalmak, az esztétikai áramlatok, a szórakoztatás, az információs szolgáltatások és a politikai véleménycsere nyomán

halad előre. A kulturális integrációs folyamat negatív hatása, hogy a periferikus európai és nem európai kultúrák marginalizálódnak, a kulturális sokszínűséget pedig feláldozzák az egységes európai kultúra érdekében.

Az európai integrációs folyamat e fogalmi és elméleti perspektívájából kiindulva, a következőkben közelebbről megvizsgálom az európai integráció gazdasági, politikai, szolidaritásteremtő és kulturális folyamatainak különböző aspektusait, különös tekintettel az Európai Unióra mint e folyamat központjára, vezetőjére és mozgatóerejére. Két alapvető kérdés irányítja majd az elemzést:

1. Európa túl tud-e lépni a pusztán gazdasági integráción, és ki tudja-e alakítani a politikai cselekvés képességét, a belső szolidaritást és a kulturális egységet?
2. Milyen problémákat eredményez a fejlődés ezen típusa?

A gazdasági integrációval járó problémák

Két kérdés merül itt fel:

1. Mit nyerünk az egységes európai piaccal?
2. Mit veszítünk, és milyen problémák merülhetnek fel ennek következtében?

A gazdasági növekedés előnyei

Az Európai Unió egységes piacának további fejlődése a tagállamok gazdasági növekedésének jelentős fellendülését ígéri. A négy gazdasági szabadság – azaz a munkaerő, az áruk, a szolgáltatások és a tőke szabad áramlásának – teljes megvalósulása csökkenti a tagállamok határain túlnyúló kereskedelem költségeit, és így az Unión belüli kereskedelem várhatóan tovább fog bővülni. A munkaerő, az áruk, a szolgáltatások és a tőke sokkal olcsóbban azokra a helyekre szállítható, ahol az értékesítők, a vásárlók vagy a befektetők költségei a legalacsonyabbak. Általánosságban: egy nagyobb és egységesebb gazdasági területen az erőforrások és preferenciák optimálisabb allokációja érhető el (Cecchini, 1988[4]).

A gazdasági növekedésből eredő problémák és veszteségek

Az egységes európai piac további fejlődésétől várható gazdasági növekedésnek azonban megvannak az árnyoldalai is, mivel a gazdaságilag racionális egyéni cselekvések negatív külső gazdasági hatásai megsokszorozódnak. Elég csupán az európai áruforgalom negatív hatásait megnéznünk. A bővülő európai munkamegosztás első pillantásra csak azért eredményezi az erőforrások és preferenciák optimális allokációját, mert a munkamegosztással járó forgalmi költségeket nem fizetik meg teljesen. Amennyiben a piaci résztvevőknek viselniük kellene ezeket a költségeket, sokkal több regionális részpiac maradna fenn. Az európai egységes piaccal a gazdasági és ökológiai terhek lavínáját indítottuk el. Továbbá az egységes piac korlátozza a politikai döntéshozatalt, „vagy megszokik, vagy megszökik” próbák („make or break test”) elé állítja a társadalmat, és radikális kulturális változásokat idéz elő. És nem tudjuk, hogy ellenőrzés alatt tarthatók-e ezek a folyamatok. Gondoljunk csak arra, hogy a tömegturizmus folyamatos térhódítása milyen romboló hatást gyakorol a hagyományos életstílusokra. Bármennyit beszélünk is „soft” turizmusról, ez nem állítja meg a rombolás folyamatát.

A politika egyre ellentmondásosabbá válik: egyfelől megpróbálja kiterjeszteni az emberek polgári jogait és szabadságát, másfelől – a törvényhozás nyomására – egyre jobban korlátozni kezdi e jogokat, amint kihasználta az előnyeit. A nemzeti osztályalapú társadalmak megszűnése még nem vezetett az elosztási konfliktusok eltűnéséhez. Eddig csupán annyi eredménnyel járt, hogy egyfelől erősödtek az európai és globális osztálykonfliktusok a központ és a periféria között, másfelől belső társadalmi konfliktusok keletkeztek azzal kapcsolatban, hogy a szűkös természeti és társadalmi-kulturális erőforrások használatára vonatkozó jogokat hogyan lehet úgy elosztani, hogy ne kerüljön veszélybe fennmaradásunk. Ezt az elosztási konfliktust már nem lehet megoldani az általános életszínvonal növelésének klasszikus modelljével – alapvető újraelosztásra van szükség. A szűkös környezeti erőforrások egyszer s mindenkorra adottak, nem újíthatók meg kívánságaink szerint. Továbbá a környezet közjószág (Hardin, 1968), melynek használatát nem szabályozhatja a piac. Ha meg kívánjuk akadályozni a természeti erőforrások kimerülését, akkor felhasználásukat politikai döntésekkel kell

szabályozni. Az osztályalapú társadalom ezt a konfliktust úgy oldotta meg, hogy a szűkös erőforrásokhoz való hozzáférést nem mindenkinek biztosította azonos mértékben. Ahogy ezek a korlátozások eltűnnek, egyre nagyobb szükség lesz az erőforrásokhoz való hozzáférés újfajta korlátozására.

Azonban a mai társadalomban, ahol mindenki számára biztosítottak az egyenlő jogok, hiányoznak azok a kritériumok, amelyek alapján a szűkös közjavak – vagyis a természeti és társadalmi-kulturális környezet – felhasználására vonatkozó jogokat el lehetne osztani. A szén-dioxid-kibocsátás megadóztatásának kérdése, melyet az utóbbi időben már félénken kezdenek felvetni, csupán az egyik jele annak, ami a jövőben történni fog. Az igazi vihar még csak ezután jön. Az alapvető kérdés az lesz, hogy visszatérjünk-e az osztálytársadalomhoz, az árakon keresztül szabályozva a környezet használatát, vagy inkább egalitárius társadalmat vezessünk be a környezeti erőforrások meghatározott mértékű használatát biztosító kuponok elosztása révén. Megtehetünk-e több mérföldet autóval, vonattal vagy repülővel, ha többet fizetünk érte, vagy mindenki csak meghatározott számú mérföldet tehetne meg évente, hogy ezáltal korlátozzuk a környezet túlterhelését? Minden azt támasztja alá, hogy az egalitárius megoldás nem egyeztethető össze jelenlegi társadalmi rendszerünkkel. Érvénytelenítené a teljesítmény elvét, és semlegesítené a piacot. Egy újfajta jóléti politikának kellene meghatároznia a környezeti erőforrások használatának azt a minimumát, amely fölött az ármechanizmus döntené el, hogy az erőforrások mennyire hozzáférhetők az egyének számára. Ez azonban azt jelenti, hogy a környezeti politikáról folyó vita nem az osztálytársadalmon kívül megy végbe. Ellenkezőleg, a vita eredményeként az osztályalapú társadalom új formában tér vissza.

A politikai integrációval kapcsolatos problémák

Két problémát szükséges itt megvizsgálni:

1. a hatalom mobilizációjának dinamikáját mind nemzeti, mind pedig nemzetek feletti szinten
2. a nemzeti politika hatalomvesztését és a nemzetek feletti politikai hatalom egyidejű leértékelődését.

A hatalom mobilizációjának dinamikája: nemzeti és nemzetek feletti

Az Európai Unió egységes piacának kiépülésével megszorodtak a konfliktusok és a negatív külső gazdasági hatások, ezért mind nemzeti, mind pedig nemzetek feletti szinten egyre nagyobb követelményeket támasztottak a politikával szemben. Miként a gazdasági projektek számának növekedésével egyre több és több tőkére van szükség, úgy az is egyre nagyobb politikai hatalom mozgósítását teszi szükségessé, hogy a politika napról napra jelentősebb mértékben alakítsa a társadalmat. De ahogy a tőke értéke is csökken, ha nem garantált a biztonsága anyagi javak, termelési lehetőségek, szakképesítés, tudás, áruk és szolgáltatások formájában, úgy a hatalom is leértékelődik, amikor úgy mozgósítják, hogy nem támogatják kötelező érvényű döntések. Ha a parlament úgy jelentet meg tervezeteket és törvényeket, hogy közben nem szerez nekik érvényt a gyakorlatban, akkor úgy jár el, mint egy jegybank, mely vásárlóerő nélküli bankjegyeket nyomtat (Münc, 1991[21]: 95–108, 129–132).

A politikai hatalom mobilizációja dinamikus folyamat, mely leginkább a demokratikus rendszerekre jellemző. Ahogyan az állami tevékenységek köre egyre jobban kiterjed, és az állam egyre gyakrabban, erőteljesebben és mélyebben avatkozik be a társadalomba, annál gyakoribb, erőteljesebb a kormány erőfeszítése, hogy kihasználja a különféle szervezetek, csoportok és az egyes állampolgárok engedékenységet. Az igénybe vett politikai hatalom nagysága ennek megfelelően növekszik. A kormányok kielégíthetik politikai tőkeszükségletüket közvetlen hatalmukat (pl. hatalmi monopóliumukat és döntéshozatali hatalmukat) felhasználva és/vagy kölcsönöket felvéve.

A közvetlenül hozzáférhető politikai tőke elsősorban az állam hatalmi monopóliumán, másrészt a rendelkezésére álló támogatáson, együttműködésen, pénzen és közvetlen legitimitáson nyugszik. Az állam mai társadalmi beavatkozásához a hatalmi monopólium túlságosan szűkös alap lenne. De a közvetlen politikai tőke mennyisége sem megfelelő. A kormánynak a politikai tőkét kölcsönökkel kell kiegészítenie a költséges politikai projektek megvalósításához. Az egyes programok megtervezéséhez és megvalósításához a kormánynak az állampolgárok együttműködésére van szüksége közvetlen részvétel vagy hallgatóságos egyetértés formájában, amelyek azonban megszüntethetők visszavonulás, szembenállás vagy tiltakozás

révén. Emellett a kormányzati tevékenység folyamatos expanziója megköveteli, hogy az állam mind több kölcsönt vegyen fel a pénzpiacra. Elismerve a döntéshozatal legitimációját, a programok nemcsak a kormány alkotmányos legitimációját követelik meg, hanem azt is, hogy a konszenzus állandóan elérhető és fenntartható legyen a tömegkommunikáció piacán – és egy bizonytalan ügy bármikor visszavonható legyen.

A politikai tőke felhalmozása és befektetése a közvetlen vagy kölcsönzött tőke ezen különféle forrásaitól függ. E tőketípusok alkalmazásából és piaci körforgásából láthatjuk, hogy a modern democráciákban a politikai hatalom megszerzése és gyakorlása bizonytalan, dinamikus folyamatoktól függ. Ugyanúgy ki van téve a piaci körülményeknek, ugyanúgy megtapasztalja a fellendülést és a hanyatlást, a recessziót és a növekedést, az inflációt és a deflációt, mint a pénz.

Ha a politika napjainkra a nemzetállamokon belül bonyolult üzletté vált, akkor a nehézségek uniós szinten is növekedni fognak. A maastrichti vitákig és referendumokig az Unió alig volt kitéve a nyílt döntéshozatali folyamat dinamikájának. Ennek köszönhetően viszonylag kis politikai tőkére és kölcsönfelvételre támaszkodva irányították. A feladat az uniós határokon belüli kereskedelem megkönnyítésére és bővítésére korlátozódott. Ezt viszonylag csekély nyilvánosság mellett és viszonylag kis politikai hatalommal meg lehetett valósítani, mivel a népesség az Európai Unió szintjén alig szerveződött pártokba, szövetségekbe, szervezetekbe és mozgalmakba.

De minél gyakrabban kerül az Unió politikai elvárások középpontjába, és minél több kötelezettségnek kell eleget tennie, annál gyorsabban változnak meg ezek a körülmények. Ahhoz, hogy megbirkózzon e növekvő kötelezettségekkel, az Európai Uniónak minden korábbinál több politikai tőkére van szüksége mind közvetlen tőke, mind politikai kölcsönök formájában. Az Unió jelenlegi formája és mai körülményei nem nyújtanak megfelelő feltételeket a tőke növeléséhez. Az EU még mindig nagymértékben támaszkodik a tagállamok kormány- vagy államfőinek megegyezésére. Az ő politikai hatalmuk kizárólag a nemzeti erőforrásokból táplálkozik, hatalmuk értéke pedig a nemzeti döntéshozatalra épül. Az Európai Parlamentnek és a politikai pártoknak gyakran nehézségük támad a politikai hatalom európai szintű mobilizálásával, mivel hatáskörük korlátozott, és munkájuk csekély nyilvánosságot kap. A viszonylag kis adminisztratív apparátus túlterhelt, így amikor bonyolult és átfogó problémákkal kerül szembe, kénytelen a támogatók munkájára támaszkodni, a támogatók azonban azoknak a kereskedelmi szövetségeknek az érdekeit képviselik, amelyeket a specifikus szabályozások és direktívák leginkább érintenek (Weber, 1989[33]: 148–151; Joerges, 1991[13]: 257). Lehetetlen bármilyen mélyebb együttműködést létrehozni az Unió népességén belül, mivel minden politikai együttműködés országonként szerveződik. A nemzetek feletti legitimáció kialakítása szintén hiányzik a nyilvános párbeszédből, mivel a közvélemény-formálás a nemzeti intézményekben és nemzeti diskurzusokban megy végbe (Lepsius, 1991[17]). Végül az Európai Uniónak még mindig rendkívül korlátozottak a pénzügyi eszközei, a rendelkezésére álló pénz nagymértékben függ az egyes országok fizetési hajlandóságától.

Ebben a tekintetben az EU – a kötelezettségek és az elvárások növekedésével – állandó hatalomhiánytól fog szenvedni. Minél többet vállal, annál inkább megnő annak a kockázata, hogy a közvetlen politikai tőke hiánya miatt kölcsönökre szorul, melyeket képtelen lesz visszafizetni az Unión belül mindenütt kötelező érvényűnek elfogadott határozatok formájában. Megváltoztathat-e valamit egy olyan szövetségi állam, amelyben a politikai hatalom mobilizálásának demokratikus folyamata szövetségi szinten megy végbe? Az erős EU szószólói minden reményüket egy ilyen irányú fejlődésbe helyezik. Azonban nem adhatunk közvetlen igenlő választ arra a kérdésre, hogy egy ilyen típusú szövetségi állam kiküszöbölheti-e a körvonalazott hiányosságokat vagy sem. Egy ilyen szövetségi állam létrehozása kölcsönök felvételét tenné szükségessé Európa népétől – olyan kölcsönök felvételét, amelyek nem fizetődnek ki, mivel hiányoznak a legitimáció, az együttműködés, a pénzügyi eszközök és az engedelmesség mozgósításához szükséges szövetségi alrendszerek. Ezek az alrendszerek még egy szövetségi állam formális létrehozása esetén is főképp nemzeti szinten szerveződnek. Lepsius (1991[17]) különös figyelmet szentelt e problémának. Az ilyen típusú szövetségi állam állandóan olyan feladatokba bonyolódhatna, amelyeket az engedelmesség hiánya miatt képtelen megoldani. A következmény a politikai hatalom súlyos leértékelődése lenne, ami széles körű bizalmatlanságot és politikai apátiát eredményezne.

A nemzeti politika hatalomvesztése és a nemzetek feletti politikai hatalom egyidejű leértékelődése

A széles körű gazdasági integráció azonban egyre inkább igényli az EU politikai cselekvőképességének javítását. Lehet, hogy a szélesedő integráció következtében a nemzeti kormányok még jobban elveszítik cselekvési képességüket, s közben

nem áll rendelkezésre elegendő idő ahhoz, hogy az Unió szintjén kiépüljön a kiegészítő cselekvési kapacitás. Nehéz dilemma előtt állunk. Ha „európaivá” tesszük a nemzeti politikákat, a nemzeti parlamenteket az európai politikába integrálva, akkor a nemzeti érdekek sokkal erősebben jutnak kifejeződésre, és így az uniós politika gyengül, noha az egységes európai piac negatív külső gazdasági hatásai az uniós politika erősítését tennék szükségessé. Ha viszont „denacionalizáljuk” a politikát az Unió hatáskörének kiterjesztésével és az Unió intézményeinek demokratizálásával, akkor a nemzeti politikákat megfosztjuk erejüktől, és növeljük annak a kockázatát, hogy az EU olyan politikai hitelekre kénytelen támaszkodni, amelyeket nem tud visszafizetni. A környezetvédelem területén az EU már jelenleg is megfosztja a tagállamokat jogkörüktől anélkül, hogy rendelkezne e problémák kezeléséhez szükséges határozottsággal és befolyással.

Számolnunk kell a politikai hatalom és a jog nagymértékű leértékelődésével is. Egyre gyakrabban fogad el az EU olyan szabályozásokat és direktívákat, melyeknek az egyes tagállamokban nem (vagy csak jelentős késéssel) lehet érvényt szerezni. Az ilyen szabályozások és direktívák egyre gyakrabban ütköznek majd az érintett csoportok heves ellenállásába, és gyakran ki fogják játszani vagy egyszerűen nem veszik figyelembe őket (Müch, 1992[22]).

Az 1970-es évek vége óta az Európai Közösségben robbanásszerűen emelkedett a Közösségi Jogszabályok megsértése miatt indított eljárások száma: az 1962-es évi 15-ről 1978-ra 100-ra, 1990-re pedig 960-ra (Padoa-Schioppa, 1988[24]: 67–69; Snyder, 1993[31]: 29). Mivel az Európai Uniónak nincs saját végrehajtó apparátusa, az Unió az egyes tagállamok támogatására szorul, a helyi hatóságok azonban gyakran meggátolják az uniós jog következetes érvényesítését. Ezért az uniós jog minden egyes államban könnyen megbukhat a nyílt (vagy burkolt) ellenálláson, vagy egyszerűen elveszhet az egyes nemzetállamok jogi és végrehajtó stílusának vagy hagyományainak útvesztőjében.

Természetesen lehetséges, hogy az Európai Unió törvényalkotása túlterjed majd azon a határon, melyen belül a törvényalkotási és végrehajtási ügyekben még megbízható konszenzus és engedelmesség biztosítható az egyes tagállamok együttműködésére és támogatására támaszkodó államközösségben. Az egységes európai piac valutaunió irányába történő továbbfejlesztésével nő annak a veszélye, hogy létrehozunk egy gazdasági óriást, melyet egy politikai törpe irányít.

Az integráció szolidaritással összefüggő problémái

Két kérdés kerül itt előtérbe:

1. az egyetemes és a részleges szolidaritás dialektikája
2. az inklúzió programja az életszínvonal általános emelése révén.

A nemzethez tartozás történelmileg kialakult érzése és ennek mindennapi megerősítése világosan megszabja az európai szolidaritás fejlődésének korlátait. Az uniós szintű politikai szabályozás iránti igény növekedését kísérő politikai konfliktusok hatására a nemzeti hovatartozás érzése (legalábbis időnként) sokkal erősebben fejeződik ki, melynek következtében viszont kiéleződnek ezek a politikai konfliktusok. Mindazonáltal az egységes európai piac, valamint a világgazdasági és a geopolitikai helyzet is olyan erőket mozgósít, melyek megváltoztatják a szolidaritási szerkezetet, és amelyek új problémákat teremtenek a szolidaritás számára.

Az egyetemes és a részleges szolidaritás dialektikája

Az európai integráció (és a felette álló globális együttműködés) folyamatában kialakuló széles körű (sőt globális) kölcsönös kapcsolatok hatására változások következnek be a közösségek szerkezetében is. Az emberek elszakadnak szomszédságuktól, helyi és regionális közösségeiktől, és nagyobb területeket átfogó társadalmi kapcsolatokba épülnek be. Erre adott válaszként egyre gyakrabban jelenik meg a nemzeti szolidaritás tradicionális érzése. Élesedik a nemzethez tartozók és a „külföldiek” megkülönböztetése. Újraéledtek és egyre több támogatót szereznek a nacionalista mozgalmak (Bovenkerk – Miles – Verbunt, 1990[2]; Betz, 1991[1]). Míg a sikeresek ki tudják aknázni a bővülő együttműködést, addig a gyengék, akik a változásokból jelenleg csak a munkaerő-, a lakásépítési és a közszolgáltatási piacon élesedő versenyt érzékelik, a hagyományos, nemzeti szolidaritásban keresnek menedéket.

Míg a modernizációs folyamat minden egyes lépcsője növekvő jómódot biztosít a sikereseknek, addig az élesebb verseny vesztesei számára csupán újfajta szegénységet hoz. Ezért nem meglepő, hogy az Európai Unió bővítését elsősorban a

fiatalok, az akadémiai pályán dolgozók, az iskolások, az egyetemi hallgatók és a vállalkozók támogatják, az idősök vagy az alacsonyabb képzettséggel rendelkező emberek, a fizikai dolgozók és a nyugdíjasok körében viszont igen alacsony a bővítés támogatottsága. Egy 1992 júniusában Kölnben és környékén végzett felmérés megállapította, hogy azt a kijelentést, mely szerint az „Európai Közösség a jövő nagy lehetősége”, a 18–29 évesek 61 %-a, a 60 év felettieknek viszont csak 34 %-a fogadta el. Az egyetemi végzettségűek és az emelt szintű érettségivel (A-level) rendelkezők 64 százaléka egyetértett az állítással, a Hauptschuléba járóknak (nagyjából a korábbi brit modern középiskola megfelelője) azonban csupán csak 39 %-a. A vállalkozók körében 62 %-os, a fizikai dolgozók esetében viszont csak 38 %-os volt a kijelentés elfogadottsága. Az iskolás gyerekek és a felsőfokú tanulmányokat folytatók 79 %-a, a nyugdíjasoknak azonban csak 33 %-a értett egyet a kijelentéssel (Forsa, 1992[10]; Kröte, 1992[15]).

Az egyenlő állampolgárok nyitott közösségéről alkotott modern elmélet az emberek nagyfokú szolidaritását követeli meg – attól függetlenül, hogy az egyének milyen állampolgári csoportokhoz tartoznak –, és szemben áll a természetes csoportviselkedéssel, mely azon alapul, hogy az egyes csoportok elhatárolódnak egymástól. Ebben a tanulási folyamatban csak a legfejlettebb nyugati nemzetállamok értek el valamiféle említésre érdemes eredményt (Marshall, 1964[18]; Parsons, 1971[25]; Brubaker, 1990[3]). Az őket követő országok számára ez rendkívül nehéz feladat. Ezt a célt magasabb szinten még az egyesült Európa is csak részben és rendkívül lassan tudja majd megközelíteni.

Németországban még mindig nem a nyitott polgári, hanem az etnikai-kulturális nemzetfelfogás van túlsúlyban. A bevándorlóknak évtizedekig speciális „vendégmunkás” státuszt tulajdonítottak. Olyan időszakokban, amikor élesebbé válik a munkáért, a lakásért és a szociális ellátásért folyó verseny, a nemzethez tartozók és a kívülállók közötti – e koncepció révén legitimált – megkülönböztetések könnyen kiválthatják a más nemzetiségűek türelmetlen elutasítását. A fiatalok számára a munkahelyekért folyó versenyt paradox módon kielezte a tudományos standardok folyamatos emelkedése, nem utolsósorban azért, mert a háromlépcsős iskolarendszer fennmaradása már az életbe való kilépés előtt hátrányos helyzetbe hozza azokat a fiatalokat, akik főiskolára (Hauptschule) járnak. Ezt a problémát most súlyosbítja a katasztrofális munkapiaci helyzet, mely a német újraegyesítés eredményeként keleten kialakult. Figyelembe kell azonban vennünk, hogy Németországban a bevándorlók száma az elmúlt években mindig is magasabb volt, mint más nyugat-európai társadalmakban – például Franciaországban vagy Nagy-Britanniában –, és hogy a közvélemény a valóságnál nagyobb arányúnak gondolja az idegenek jelenlétét, mivel a médiában állandóan visszatérő téma a bevándorlás. Végezetül nem szabad elfeledkeznünk arról, hogy még a hagyományosan nyitottabb, polgáribb nemzetfelfogású Franciaország és Nagy-Britannia sem mentes a rasszizmustól, hiszen a racionális-törvényes felfogás – mely a nyitott nemzetfelfogás kísérője – egyik országban sem gyökerezett meg szilárdan az emberek gondolkodásában.

Az inklúzió programja az életszínvonal általános növelése révén

Európát (és egy napon az egész világot) egyetlen egységgé alakítva a bezárulás (inklúzió) új problémáival kerülünk szembe. Az osztályokra és rétegekre tagolódo nemzetállamok mellett megjelenik majd egy újfajta megosztottság, mégpedig a magasan fejlett ipari országokból álló centrum és az alacsonyabban fejlett, szegényebb országokból álló periféria elkülönülése. A nemzetállamokra jellemző osztály- és rétegmegkülönböztetés azzal a problémával szembesített bennünket, hogy az alsóbb osztályok hogyan részesedjenek a társadalom által megteremtett jólétből és biztonságból. E társadalmi csoportok inklúzióját lényegében az életszínvonal általános növekedése tette lehetővé, mindenki számára biztosítva az anyagi biztonságot a tulajdon alapvető redisztribúciója nélkül. Ez a megoldás azonban egyre túlhaladottabbá vált, ahogy a tőke és a munka közötti „antagonizmust” a gazdasági növekedés könyörtelen hajszolása során felváltotta a tőke és a munka közötti együttműködés.

Ma már azzal a problémával szembesülünk, hogy miként harmonizálhatjuk szupranacionális – európai és globális – szinten az anyagi életfeltételeket a centrum és a periféria között. Megoldható-e ez a probléma a nemzetállamok esetében bevált inklúzió módszeréhez hasonlóan? Ez a megoldás is magával hozná a termelékenység javulását a technológiai racionalizáció révén, valamint a szakképzett munkaerő létszámának növelését az oktatás minőségének periférikus területeken való folyamatos javításával. Ma azonban még igen messze járunk ettől. A kevésbé fejlett országok egészen mostanáig egyszerűen csak nyersanyaggal és olcsó munkaerővel látták el a centrumban található fejlett ipari országokat, valamint új felfelvőpiacokat biztosítottak fejlett technológiai termékeik számára. Ez a kereskedelmi egyensúlyhiány a természeti erőforrások kizsákmányolásához, a termelés stagnálásához vezetett, a fejletlenebb országok a gyenge gazdasági teljesítmény miatt eladósodtak. Mindaddig tehát a nemzetállami inklúziómodell itt nem vált be. A modernizáció programja azonban

legitimitását lényegében arra alapozza, hogy ez a probléma megoldható (Dauderstädt, 1990; Menzel, 1991). Miféle legitimitása lehetne, ha „jó életet” ígérne mindenkinek, azután a világ lakosságának egyre nagyobb része esetében nem tudná beváltani ígéretét? Mi támasztaná alá az életfeltételek folyamatos javulásának ígéretét – amely javulás határait már feltehetően elértük –, ha e fejleménynek csak a világ népességének egyre kisebb része látja hasznát?

A kulturális integráció problémája

Az európai kulturális egységnek mint a közös cselekvést legitimáló alapelvnek világos határt szabnak a történelmileg kialakult nemzeti kultúrák, valamint az a tény, hogy ezeket a kultúrákat a nemzeti nyelvekben erősítik meg a mindennapi nemzeti diskurzusokban. Ezek a nemzeti kultúrák még hangsúlyosabban fejeződnek ki azokon a politikai konfliktusokon keresztül, amelyek az uniós szintű szabályozás megvalósítása iránti igényt kísérik, és így a nemzeti kultúrák a maguk részéről elmélyítik ezeket a politikai konfliktusokat. A mélyebb integrációt ellenző és a nemzeti szuverenitás megőrzéséért síkraszálló mozgalmak, melyek éppen a maastrichti szerződés körüli viták kapcsán jelentek meg, jól jelzik az európaizáció és a nemzeti újjászületési mozgalmak dialektikáját. Az Eurobarometer felmérései (CEC, 1985[5]: XXII.) szerint a szorosabb integráció támogatottsága röviddel Maastricht előtt kezdett csökkenni, a szerződés aláírását követően pedig még jobban visszaesett. Mindazonáltal a jelenlegi világpolitikai és -gazdasági helyzetben az európai integrációs folyamat olyan erőket szabadít fel, amelyek megváltoztatják az európai kultúrákat, és új kulturális problémákat idéznek elő.

Három kérdéskör merül itt fel:

1. az egyetemes és a regionális kultúra, illetve a heteronómia és az önrendelkezés dialektikája
2. az európai kultúra szerepe a piaci részesedésért folytatott világméretű küzdelemben
3. a politika primátusa egy multikulturális társadalomban.

Az egyetemes és a regionális kultúra, valamint a heteronómia és az önrendelkezés dialektikája

Ahogy Európa (és az egész világ) egységesedik, nem egyszerűen egy európai (és globális) gazdasági térség jön létre a velejáró nagyméretű politikai egységekkel és szolidaritási hálózatokkal, hanem kialakul egy egységes európai és globális kulturális térség is. Az egyes kulturális termékek sokkal nagyobb és változatosabb eszmékre támaszkodhatnak. A középkorban, az európai kultúra hajnalán egy szűk intellektuális és tudós elit ügye volt az európai szintű kutatás és oktatás, ma viszont rengeteg vendégtanár és ösztöndíjas diák dolgozik az ügy érdekében különféle csereprogramok keretében, és kultúrára éhes turisták tömegei utazgatnak szerte Európában. Egyre nagyobb a fogékonyság az újdonságok iránt. Az eszmék változatosságával való szembesülés serkenti a kreativitást. A kultúra – egyre gyorsabb ütemben – állandó megújulási folyamaton megy át.

E fejlemények fényében felmerül a kérdés, hogy a regionális és helyi kultúrák túl fogják-e élni ezeket a változásokat. Az optimistább felfogás szerint a regionális önrendelkezés és a regionális identitás megőrzésére a szélesebb Európán belül sokkal nagyobb esély van, mint a nemzetállamok hegemon keretei között. Az Európai Unió nagyobb közössége felszabadítja a kisebb régiókat a nemzetállamok gyámkodása alól. Ezzel párhuzamosan azonban erősödni fog a centrum és a periféria közötti különbség. Az újonnan szerzett szabadságot az erős régiók a saját hasznukra fordítják majd. A szomszédos régiókból határokon átnyúló központi térségek fognak kialakulni, melyek erősíteni fogják saját pozícióikat, az elmaradottabb területeket pedig még inkább háttérbe szorítják. Ráadásul a fejlett régiók meg fogják kísérelni, hogy kibújjanak korábbi – a nemzetállamok által rájuk rótt – kötelezettségeik alól, melyek értelmében támogatniuk kell az elmaradottabb régiókat. Ilyen fejleményekre számíthatunk, ha a nemzetállamokat megfosztják a regionális politikára gyakorolt befolyásuktól. Az Unió szintjén azonban az átalakuláshoz nyújtott támogatások rendszere nem alakul ki olyan gyorsan, mint a nemzetállamok esetében, legalábbis addig nem, amíg az Unió forrásai a tagállamok befizetési hajlandóságától függenek. Az Észak-Olaszországban lezajlott események megmutatták, mi következik majd Európában. Ezeket az ellentmondásokat a jól hangzó szlogenek („a régiók Európája”) és jelszavak („szubszidiaritás”) inkább elhomályosítják, nem pedig megvilágítják (Müller-Brandeck-Bocquet, 1991[20]).

Nézzük az érem másik oldalát is! A társadalom méretének növekedésével emelkedik azoknak az eseményeknek a száma, amelyek hatást gyakorolnak az egyénekre vagy csoportokra, az érintettek azonban közvetlenül nem tudják ellenőrizni őket. Bizonyos szempontból tágul ugyan az önrendelkezés és az egyéni identitás tere, ennek azonban az az ára, hogy más szempontokból növekszik a heteronómia, és szűkül az egyéni identitás kialakításának tere.

A nagyobb Európa egyszerűen az önrendelkezés és a heteronómia ellentétének újabb szintjét hozza számunkra (Simmel, 1900[27]; 1908/1968[28]; 1914/1926[29]). A heteronómia a széles körű kapcsolatrendszeren keresztül közvetlenül befolyásolja a regionális kultúrákat. Minél inkább kapcsolatba lépnek egy adott régió lakói más régiók tagjaival, és minél több ember érkezik kívülről az adott régióba, annál inkább uralkodóvá válik a régióban az univerzális kultúra. A gazdasági kapcsolatok kiterjedése és a globális televíziózás szintén az univerzális kultúra térnyerését erősíti. Mindez azonban nem szükségképpen jelenti azt, hogy a jövőben csak egy standardizált kulturális leves szerepel majd az étlapon. A kultúra termelése és terjesztése felszabadul a korlátozó regionális és helyi közösségek évszázadok alatt kialakult életvilágának igája alól, és egy olyan európai és globális hálózattá alakul, mely független a régióktól. A kultúra létrehozása és terjesztése nem a zárt közösségekben, hanem egyre inkább a nyitott piacokon megy majd végbe. Ennek hatására a kultúra egyfelől – a tömegtermelésből adódóan – standardizáltabbá válik, másfelől több lehetőséget kínál majd az eltérő ízléseknek az egyéni kulturális igényeknek megfelelően. Ezek az ízlésszerű különbségek nem az országok, régiók, osztályok vagy rétegek közötti különbségekből adódnak, hanem az egyének döntéseiből, hogy ilyen és ilyen ízléssel rendelkező személyek kívánnak lenni. Ennélfogva a piaci elemzők egyre nehezebben tudnak meghatározni ilyen vagy olyan ízléssel rendelkező csoportokat, mivel amilyen gyorsan létrejönnek, ugyanolyan gyorsan el is tűnnek a különféle csoportok.

A jövőben a regionális kultúrák iránti kereslet teljesen új formában jelentkezik majd az európai piacon. Eltérően a múlttól, amikor a regionális kultúra egy meghatározott népcsoport hosszú évek alatt és adott földrajzi környezetben kialakult életmódját jelentette, a regionális kultúra a jövőben olyan életstílussá válik, amely nem kötődik egyetlen földrajzi helyhez sem, és amelyet bárki bármilyen háttérrel választhat, mint ahogy a francia vin ordinaire sem csupán a francia vidéki ember számára elérhető, hanem bárki bármikor és bárhol élvezheti. Az egyesült Európában új értelmet kap a kulturális sokszínűség. A viszonylag zárt kulturális életvilágok változatosságát mindinkább felváltja egy hatalmas kulturális piac kulturális ajánlatainak sokszínűsége. Bár a hagyományos regionális és helyi életmódok egyre jobban meggyengülnek a kívülről érkező kulturális hatások ellen vívott harcban, ez természetesen nem jelenti azt, hogy utánuk csak kulturális sivatag maradna. A regionális és helyi sokszínűséget felváltja a – helyi és regionális szinteken megvalósuló – globális sokszínűség, melynek azonban – természetesen – nincsenek közvetlen helyi gyökerei.

Az európai kultúra a piaci részesedésért folytatott világméretű küzdelemben

A kultúrának a kiterjedt európai piacra való bevonása, illetve az amerikai kulturális iparral folyó versenyben történő támogatása elkerülhetetlenül felgyorsítja a kultúra termelésének és közvetítésének átalakulását. Így ez az ágazat is kénytelen alkalmazkodni azokhoz a törvényekhez, amelyek a sikert biztosítják a kiterjedt európai és globális kulturális piacon (Kleinstauber, 1989[14]). Ez az átalakulás szükségképpen végbemegy, ha az európai kultúra fel kívánja venni a versenyt az Egyesült Államokkal és Japánnal. Az integrálódó Európában az európai kultúra megerősítésének reményében nagyszabású, határokon átnyúló projektek születnek az amerikai és japán kultúrával folyó versenyben. A közös produkcióban készülő televíziós sorozatoktól kezdve egészen a nagyszabású közös tudományos és technikai projektekig az európaiak mindent igénybe vesznek, hogy legalább a hazai kulturális, tudományos és technológiai piacokon visszaszerezzék részesedésüket (Starbatty – Vetterlein, 1992[32]). A régi európai nemzeti és regionális kultúrák nem lesznek képesek fennmaradni a világpiacon – ez kizárólag az ezekből a kultúrákból kifejlődő európai kultúrának sikerülhet. A létrejövő európai kultúra részben megőrzi ugyan sokszínűségét, de egyre üzletiesebb módon. A kulturális fejlődés dialektikája megköveteli a maga áldozatait.

A politika primátusa a multikulturális társadalomban

A széles körű kulturális integráció elkerülhetetlenül multikulturális társadalmat hoz létre. Egy multikulturális társadalomban az egyéni kultúrák többé nem képesek mindenre egyformán érvényes szabályokat meghatározni. Ezt csak egy egyetemes kultúra valósíthatja meg, mely biztosítja az alapvető jogokat, beleértve minden egyén és minden csoport saját kulturális

identitásához való jogát (Lepsius, 1990[16]; 1991[17]). Ez a jog azonban csak a jól körülhatárolt magánszférában gyakorolható, míg a társadalmi együttélést egy olyan alárendelt kultúra és jog elvei irányítják, melyet az állam szankcionál. Ilyen feltételek között kialakul a politika primátusa. Ez azzal a veszéllyel jár, hogy a politizálás öncélúvá válik, mivel a hatalmas kulturális különbségek miatt csak nagyon finom manőverezéssel lehet többséget szerezni, miközben a túlzott kulturális megbeszélések vég nélküli vitákhoz vezetnének. Az európai politikai unió még hosszú ideig azzal a dilemmával fog szembesülni, hogy a demokratikus jogok résztvevőkre történő kiterjesztése veszélybe sodorja a széles, európai szintű döntéshozatali képességet – azt a képességet, amelynek érdekében a politikai uniót létrehozták, de amely csak akkor lehet legitim, ha a demokrácia is megfelelően kiterjed.

Záró megjegyzések

Összegezve a fő pontokat: a modern élet „európaizálódásának” és globalizálódásának folyamata a modernitás egy új lépcsőfoka, amikor a fejlődés – klasszikus szociológusok által leírt – dialektikája új és intenzívebb formában figyelhető meg. Az európai identitás a nemzeti identitások kárára alakul ki, és ennek hatására a nemzeti identitások szembefordulnak az új fejleményekkel. Ráadásul a jólétből, hatalomból, szolidaritásból és kultúrából való részesedésért folyó globális versenyben az európai identitás megpróbálja élesen megkülönböztetni magát a nem európai identitásoktól. A regionális identitások nagyobb mozgásteret nyerne, melyet azonban elveszítene, ahogy egyre szorosabban beágyazódnak a folyamatosan bővülő kapcsolathálóba.

A gazdasági növekedés a gazdasági jólét, az ökológiai egyensúly, a kormányzati cselekvőképesség, a szolidaritás és a kulturális sokszínűség kárára valósul meg.

A nagyobb politikai egységek előtérbe kerülnek, politikai konfliktusok egyre szélesebb körével birkóznak meg, és új konfliktusokat teremtenek. Ugyanakkor veszítene politikai döntéshozó képességükből, és a kisebb politikai egységeket megfosztják önrendelkezési joguktól.

Az együttműködés és a szolidaritás nagyobb egységei jelennek meg, azonban az ezeket összetartó kötelékek gyengék és sérülékenyek, a történelmileg kialakult alacsonyabb szintű szolidaritások pedig háttérbe szorulnak. A szolidaritás, a társadalmi integráció és a társadalmi rend hatókörének kiterjedése magával hozza a szolidaritás hiányát, a dezintegrációt, a konfliktust és a társadalmi rend erózióját.

A modern kultúra rohamos térnyerése szélesebb körben elfogadottá teszi a modern kor eszményeit, ugyanakkor lerombolja a kisebb kultúrákat. A különféle kultúrák sokszínűségét a piacon kínált kulturális termékek sokszínűségével váltja fel, és így a kultúra alárendelődik a modern életben mindent átfogó gazdaságnak. A világ különféle kultúráit foglyul ejtette egy egyesített kultúra, mely lehetővé teszi a multikulturalitást mint partikuláris kultuszok gyűjteményét. Ezek a partikuláris kultuszok azonban szigorúan a magánszférára korlátozódnak, és az egyesített kultúra saját univerzalitásigényének ernyője alatt élnek.

Az integrációs folyamat során Európa egy új társadalmi egységgé fejlődik, egy európai társadalommá, mely másságát egyre élesebben fogalmazza meg mind kifelé, mind befelé. Kifelé Japánnal és az Egyesült Államokkal szemben hangsúlyozza eltérő tulajdonságait, befelé pedig a szuverenitásuk elvesztése ellen harcoló nemzetállamokkal szemben. Ugyanakkor a nemzetállamok közötti különbségek is kiéleződnek az európai egységesítés folyamata során, mivel megmaradt szuverén jogaikat a nemzetállamok tudatosan a nemzetek feletti döntéshozatali folyamatokba való beavatkozásra használják fel. A nemzetállamok és az autonómiára és elkülönülésre törekvő régiók közötti ellentétek folyamatosan növekszenek. A régiók aktivitását ösztönzi az egységesülési folyamat, mivel a szupranacionális egységben nagyobb függetlenség kínálkozik számukra. Végül soron az egységesülési folyamat a közvéleményben tudatosítja a régiók közötti különbségeket, és a regionális identitás megőrzése érdekében hangsúlyozza e különbségeket. Az európai társadalom fejlődését az egység és a különbség e dialektikája mozditja előre.

Az így kialakuló európai társadalom átfogóbb, mint az Európai Unió, bár középpontjában az EU áll, mellyel a dél-, kelet- és észak-európai periféria egyre szorosabban összefonódik. Mindez számos folyamat révén valósul meg. Ezek közé tartozik az európai identitás kialakulása, melynek révén a világtársadalom centrumában Európa elhatárolja magát Japántól és az Egyesült Államoktól, a gazdasági csere, az EU politikai vezető szerepe Európában, a szolidaritás kialakuló kötelékei, az

európai szintű kommunikáció, az európai kultúra egységesülése a tudomány, a művészetek, az irodalom, a törvények, az erkölcsök és a szórakozás területén. Ez az európai társadalom – középpontjában az Európai Unióval mint az események mozgatórugójával – még nem érte el az egységet és a nemzetállamok konszenzusát, és a belátható jövőben várhatóan nem is fogja. De olyan realitás, mely növekvő mértékben határozza meg életünket. Egyre fontosabb helyet foglal el a régiók, a nemzetállamok és a világtársadalom közötti feszültségek mezőjében.

Az egységesebbé váló világtársadalomban hozzá kell szoknunk, hogy olyan társadalmi egységekben élünk, melyek nem rendelkeznek ugyan a nemzetállamokra jellemző egységgel, stabil identitással vagy asszociatív, demokratikus és kommunikatív alrendszerrel, mégis alakítják cselekvéseinket. Ebben a folyamatban a nemzetállamok részben elvesztik önállóságukat, mivel arra kényszerülnek, hogy szuverén jogokat engedjenek át egyfelől a nemzetek feletti egységeknek, másfelől a régióknak, és mivel cselekvéseink egyre változatosabb módon ágyazódnak be a regionális, európai és globális kontextusba. Ennélfogva rendkívüli jelentőségű, hogy tisztázzuk – dinamikájukkal és következményeikkel együtt – azokat a folyamatokat, amelyek létrehozzák Európát mint új társadalmi egységet a nemzetállamok, az autonóm régiók és a világtársadalom közötti feszültségek terében. Fokozott figyelmet kellene fordítanunk mind az európai társadalom kialakulásának belső folyamatára, melynek mozgatórugója az EU, mind pedig az új társadalmi egység integrációjára egyfelől a nemzetállamokkal és a régiókkal, másfelől a világtársadalommal (Münch, 1993).

Az egyesült Európa olyan terv, melynek megvalósítása érdekében a közeljövőben minden erőnket igénybe kell vennünk. E terv megvalósításának pályáját a modernitás fejlődésének kulturális logikája és társadalmi dinamikája, valamint ezek kölcsönös függősége határozza meg. Az, hogy milyen eredményeket tudunk elérni, hogyan tudunk felülkerekedni a terv belső ellentmondásain, és hogyan sikerül elkerülnünk a mindenfelől leselkedő veszélyeket, attól függ, hogy mennyire vagyunk tudatában a belső ellentmondásoknak és a veszélyeknek. És természetesen attól is, hogy milyen körültekintően alkalmazzuk fenti tudásunkat, amikor e projekten dolgozunk.

Irodalom

- [1] Betz, H. G.. *Radikal rechtspopulistische Parteien in Westeuropa. In: Aus Politik und Zeitgeschichte, B44. 3–14. p.. 1991.*
- [2] Bovenkerk, F., Miles, R., és Verbunt, G.. *Racism, Migration and the State in Western Europe: A Case of Comparative Analysis. In: International Sociology, 5. köt. 475–90. p.. 1990.*
- [3] Brubaker, W. R.. *Immigration, Citizenship and the Nationstate in France and Germany: A Comparative Historical Analysis. In: International Sociology, 5. köt. 379–407. p.. 1990.*
- [4] Cecchini, P.. *The European Challenge 1992: The Benefits of a Single Market.* 1988. Wildwood House. Aldershot.
- [5] Commission of the European Union. *Eurobarometer, No. 43.* 1995. CEC. Brussels.
- [6] Dauderstädt, M.. *Entwicklungspolitik '92: Abkehr von der Dritten Welt.* 1990. Friedrich-Ebert-Stiftung (Reihe Eurokolleg). Bonn.
- [7] Deutsch, K. W.. *Nationalism and Social Communication.* (1953) 1966. MIT Press. Cambridge, Mass..
- [8] Elias, N.. *The History of Manners: The Civilizing Process. 1. köt. (Magyarul: A civilizáció folyamata. Szociogenetikus és pszichogenetikus vizsgálódások. Bp., Gondolat, 1987.). (1939) 1978a. Blackwell. Oxford.*
- [9] Elias, N.. *State Formation and Civilization: The Civilizing Process. 2. köt. (Magyarul: A civilizáció folyamata. Szociogenetikus és pszichogenetikus vizsgálódások. Bp., Gondolat, 1987.). (1939) 1978b. Blackwell. Oxford.*
- [10] Forsa. *Meinungen zu Europa im Kölner Raum.* 1992. Forsa. Dortmund.
- [11] Hardin, G.. *The Tragedy of the Commons. In: Science, 162. köt. 1243–8. p.. 1968.*
- [12] Hopkins, T. K. és Wallerstein, I.. *World Systems Analysis. Theory and Methodology.* 1982. Sage. Beverly Hills.

- [13] Joerges, C.. *Markt ohne Staat? – Die Wirtschaftsverfassung der Gemeinschaft und die regulative Politik*. In: R. Wildenmann (szerk.): *Staatswerdung Europas? Optionen für eine Europäische Union*. 1991. Nomos. Baden-Baden.
- [14] Kleinsteuber, H. J.. *Wandlungen in der Europäischen Medienwelt*. In: A. Schomaker–D. Gossel–J. Lehnigk (szerk.): *Plädoyer für Europa. Beiträge zur Europäischen Einigung*. 159–83. p.. 1989. Verlag Weltarchiv. Hamburg.
- [15] Kröter, T.. *Beim Ecu endet die Begeisterung für Europa*. In: *Kölner Stadtanzeiger* 17. 06. 3. p.. 1992.
- [16] Lepsius, M. R.. „Ethnos” und „Demos”. *Zur Anwendung zweier Kategorien von Emerich Francis auf das nationale Selbstverständnis der Bundesrepublik und auf die Europäische Einigung*. In: M. R. Lepsius: *Ideen, Interessen und Institutionen*. 247–55. p.. 1990. Westdeutscher Verlag. Opladen.
- [17] Lepsius, M. R.. *Nationalstaat oder Nationalitätenstaat als Modell für die Weiterentwicklung der Europäischen Gemeinschaft*. In: R. Wildenmann (szerk.): *Staatswerdung Europas? Optionen für eine Europäische Union*. 19–40. p.. 1991. Nomos. Baden-Baden.
- [18] Marshall, T. H.. 1964. *Class, Citizenship and Social Development* (Magyarul részlet olvasható: Ferge–Lévai (szerk.): *A jóléti állam*. Bp., ELTE – T-TWINS, 1992.). 1964. Greenwood. Westport, Connecticut.
- [19] Menzel, U.. *Das Ende der „Dritten Welt” und das Scheitern der grossen Theorie. Zur Soziologie einer Disziplin in auch selbstkritischer Sicht*. In: *Politische Vierteljahresschrift*, 32. köt. 4–33. p.. 1991.
- [20] Müller-Brandeck-Bocquet, G.. *Ein föderalistisches Europa? Zur Debatte über die Föderalisierung und Regionalisierung der zukünftigen Europäischen Politischen Union*. In: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, B45. 13–25. p.. 1991.
- [21] Münch, R.. *Dialektik der Kommunikationsgesellschaft*. 1991. Suhrkamp. Frankfurt am Main.
- [22] Münch, R.. *The Law as a Medium of Communication*. In: *Cardozo Law Review*, 13. köt. No. 5. 1655–80. p.. 1992.
- [23] Münch, R.. *Das Projekt Europa*. Zwischen Nationalstaat, regionaler Autonomie und Weltgesellschaft. 1993. Suhrkamp. Frankfurt am Main.
- [24] Padoa-Schioppa, T.. *Effizienz, Stabilität und Verteilungsgerechtigkeit.. Eine Entwicklungsstrategie für das Wirtschaftssystem der Europäischen Gemeinschaft*. 1988. Gabler. Wiesbaden.
- [25] Parsons, T.. *The System of Modern Societies*. (Magyarul részlet olvasható: Talcott Parsons a társadalmi rendszerről. Bp., ELTE, 1988.). 1971. N. J., Prentice-Hall. Englewood Cliffs.
- [26] Schieder, T.. *Nationalismus und Nationalstaat*. Studien zum national Problemen im modernen Europa. 1991. Vandenhoeck & Ruprecht.. Göttingen.
- [27] Simmel, G.. *Philosophie des Geldes*. (Magyarul részlet olvasható: Simmel: *Válogatott társadalomelméleti tanulmányok*. Bp., Gondolat, 1973.). 1900. Duncker & Humboldt. Berlin.
- [28] Simmel, G.. *Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung*. (Magyarul részlet olvasható: Simmel: *Válogatott társadalomelméleti tanulmányok*. Bp., Gondolat, 1973.). (1908) 1968. Duncker & Humboldt. Berlin.
- [29] Simmel, G.. *Der Konflikt der modernen Kultur*. (1914) 1926. Duncker & Humboldt. Berlin.
- [30] Spencer, H.. *The Principles of Sociology*. I–III köt.. (1897–1906) 1975. Greenwood Press. Westport, Conn..
- [31] Snyder, F.. *The Effectiveness of European Community Law: Institutions, Processes, Tools and Techniques*. In: *Modern Law Review*, 56. köt. 19–54. p.. 1993.

- [32] Starbatty, J. és Vetterlein, U.. *Europäische Technologie- und Industriepolitik nach Maastricht. In: Aus Politik und Zeitgeschichte, B10–11. 16–24. p.*. 1992.
- [33] Weber, B.. *Umwelt ohne Grenzen – Über die Notwendigkeit einer Europäischen Umwelt und Energiepolitik. In: A. Schomaker–D. Gossel–J. Lehnigk (szerk.): Plädoyer für Europa. Beiträge zur Europäischen Einigung. 139–58. p.*. 1989. Verlag Weltarchiv. Hamburg.

Útban egy „európai nemzet” felé?¹

Haller, Max

Az európai egység évszázadokon keresztül álom volt csupán, de úgy tűnik, a második világháború óta a megvalósulás szakaszába lépett. Az Európai Közösség tagjai az 1991 decemberében Maastrichtban aláírt, csak gazdasági integrációt célzó szerződéssel megteremtették egy szoros gazdasági, társadalmi és politikai unió reális alapjait Európában. Ez az eredmény már azért is figyelemreméltó, mert hasonló tervek, mint pl. az Európai Védelmi Szövetség vagy az Európai Politikai Közösség létrehozása, az ötvenes évek elején kudarcot vallottak.

Az 1950-ben létrejött Montánunióval, mely kezdetben a német és francia szén- és acéltermelést helyezte közös, független hatóság ellenőrzése alá, életrevaló politikai forma jött létre, egyszerű nemzetközi szerződésen túlmutató *szupranacionális szervezet* nőtt ki belőle. 1951-ben csatlakoztak hozzá Olaszország és a Benelux államok, megteremtve az ún. Hatok Szövetségét, mely később (1958-ban) az „Európai Gazdasági Közösség”, majd a mai Európai Közösség alapja lett (Lepsius, 1992[47]). A stagnálás időszaka után a 80-as évek közepétől, mindenekelőtt Delors bizottsági elnöksége idején az integráció elmélyítése új impulzust kapott. Először az Egységes Európai Okmány került kibocsátásra 1986-ban (célja: 1993-ig egységes európai belső piac megteremtése), majd 1991-ben aláírták a Maastrichti Szerződést.

Mára az Európai Közösség az integráció rendkívül magas színvonalát érte el, nemcsak az egyes országok közötti gazdasági kapcsolatok liberalizálása tekintetében, hanem számos olyan autonóm jogi okmányt is tartalmaz, mely a politika sok területét magában foglalja, kezdve a regionális politikától a környezetvédelmen, a művelődés- és oktatáspolitikán át egészen a szociálpolitikáig (vö. Busch, 1991[8]; Lepsius, 1991[46]).

Független, önálló országok, részben világszinten vezető gazdasági hatalmak ilyen integrációjára a történelemben eddig még nem volt példa. Az egység támogatói – az Európai Közösség történelmi eredete nyomán – mindenekelőtt *gazdasági okokat* helyeznek előtérbe: az óriási belső piac – melynek már ma is 350 millió fogyasztó tagja – elmélyítése biztosíthatja Európa nemzetközi versenyképességét és a gazdasági jólét további növekedését. Az eddigi fejlődés őket igazolja.

Egy ilyen hatalmas, újszerű állam nem épülhet ki mélyreható következmények nélkül. Az Európai Pénzügyi Rendszer közelmúltban lezajlott válsága igazolta, hogy az egységes európai valuta bevezetése milyen lényeges hatással van az egyes országok gazdaságpolitikájára, valamint a gyengébb valutát és magas költségvetési deficitet felmutató országokban súlyos belpolitikai krízishez vezethet. Az egyes államok fontos politikai kompetenciáinak átruházása az Európai Tanácsra, valamint az Európai Közösségek Bizottságára ezen országokban döntő módon érinti a politikai-demokratikus élet lényegét. Az a kérdés, mi történik a Nyugat-Európában megvalósult olyan vívmányokkal, mint működő demokrácia, szociális biztonság és jóléti állam, társadalmi integráció, kulturális sokféleség és széles körű részvétel a politikai döntési folyamatokban.

Abból a tézisből indulok ki, hogy mindezen sikerek elérésében nagy szerepet játszott a nyugat-európai nemzetállam fejlődése és polgárainak azonosulása ezzel az állammal. Ma a nemzetállam mint olyan a gazdasági és a politikai kapcsolatok globalizálódásának hatására sok szempontból megszűnőben van. Ugyanakkor a posztkommunista Kelet-Európában feltámadását ünnepli. Az újonnan létrejött, önálló államok egy része azonban azért törekedett kivívni függetlenségét, hogy ily módon gyorsabban csatlakozhasson a szupranacionális Európai Közösséghez.

Kérdésem tehát az, hogy reális és kívánatos-e az Európai Közösség valódi politikai unióvá, „európai nemzetté” való fejlődése. Érvelésem lényege, hogy erre a kérdésre csak akkor tudunk választ adni, ha tanulunk az elsősorban Európában, de nemcsak ott eddig lezajlott politikai integrációs és nemzetépítő folyamatokból, és kidolgozzuk a nemzetek kialakulásának, konszolidációjának és megszűnésének néhány általános feltételét.

Mindezeket három lépésben tárgyalom. Először néhány általános gondolatot fűzök a „nemzet” és a „nemzeti identitás” fogalmaihoz, valamint a nemzetépítést meghatározó tényezőkhez; ezt követően azt vitatom meg, milyen érvek szólnak egy „európai nemzet” létrejötté mellett vagy ellen; végül pedig felteszem a kérdést: mindezek figyelembevételével milyen szempontok merülnek fel egy „Egyesült Európa” alkotmányának kidolgozása kapcsán?

¹Max Haller: Auf dem Weg zu einer „europäischer Nation”? In: Max Haller – Peter Schachner-Blazizick (szerk.) 1994. Europa – wohin? Wirtschaftliche Integration, soziale Gerechtigkeit und Demokratie. Graz, Leykam Verlag. 363-385 p. Fordította Mózes Ágnes

1. A „nemzet” és a „nemzeti identitás” jelentése

1.1 A nemzet mint életképes „politikai közösség”

Ha Európa valóban az önálló állami egység új formáját szeretné megvalósítani, mely gazdasági-politikai válságok idején is megállja a helyét, úgy politikai intézményeit tagállamainak polgárai teljes mértékben el kell, hogy ismerjék, az új állammal *azonosulniuk* kell. Az állampolgároknak államukhoz való ilyen viszonyát *nemzeti identifikációnak* nevezem, azt a közösséget pedig, mely erre az azonosulásra épül, *nemzetnek*. Ez a közösség nem szükségszerűen jelent önálló, autonóm államot; döntő szempont ebben a kérdésben, hogy egy nagyobb társadalmi egység tagjai a szociális, gazdasági és kulturális intézmények mellett a politikai rend formálásában is aktívan részt kívánjanak venni (vö. még Haller, 1993a).

A nemzeti identifikáció tehát olyan politikai képződményekben van jelen, melyeknek központi intézményeit, mint kormány, parlament, bíróság, rendőrség stb., a polgárok nemcsak a tényleges uralkodó hatalom részének tekintik, hanem jogszerűen létrehozott, saját érdekeiknek és életformájuknak megfelelő, tehát fenntartásra és támogatásra érdemes intézményként is elismerik. Tézisem, hogy csak ilyen politikai közösségek képesek gazdasági válságokat, bel- és külpolitikai fenyegetéseket átvészelni, a mindenütt felbukkanó társadalmi szétzilálódás jelenségeit, mint a korrupció és a kriminalitás, elviselhető keretek között tartani.

A polgároknak államukhoz való ilyen pozitív viszonya egyáltalán nem természetes adottság. Itt ne csupán azokra a harmadik világbeli posztkoloniális országokra gondoljunk, ahol újra meg újra véres polgárháborúk dúlnak, és amelyeknek határai ma is jórészt a régi gyarmati birodalom gyakran önkényesen húzott határainak felelnek meg. Emlékezzünk csak az Osztrák Köztársaság 1918 utáni történelmére! A részben kényszerűen megalakult Első Köztársaság létét fontos politikai erők kérdőjelezték meg, ami a demokratikus társadalmi közösség megszűnéséhez vezetett. De 1945 után is csak fokozatosan alakult ki a polgároknak az államukba vetett alapvető bizalom és a készség arra, hogy országuk szuverenitását elismerjék (Bruckmüller, 1984). Ausztria gazdasági sikerei kétségkívül szorosan összefonódtak a növekvő politikai-szociális stabilitással.

Élő politikai közösség mint nemzet kialakulása annál valószínűbb, minél inkább összhangban van a társadalmi szerkezet struktúrája, az emberek alapvető értékorientációja és a politikai intézmények jellege. A működő demokrácia feltétele ugyanis, hogy a polgárok aktívan részt vegyenek a közösség döntéseiben, részletesen tájékozódjanak, és megértsék, miről is van szó ezekben a fontos ügyekben, hogy hajlandók legyenek közreműködni és a döntések következményeit közösen vállalni.

A nemzeti identifikációnak ebben az értelemben, melyet gyakran *patriotizmusnak* is hívnak, nem kell szükségszerűen párosulnia politikai szűklátókörűséggel és provincializmussal vagy más országok lekicsinylésével (Kosterman – Feshbach, 1989[45]). Léteznek olyan jelentős nemzeti mozgalmak is, mint pl. a skót, melyek megkísérlik összekapcsolni a nacionalizmust, a szocializmust és az internacionalizmust (Ludwig, 1993[48]: 127. skk.). Partikulárisabb, kifelé zárt, extrém esetben agresszív *nacionalizmus* sokkal inkább akkor fejlődhet ki, ha a saját politikai közösséggel való pozitív identifikáció alapjai hiányoznak, vagy ezek belső és külső hatásra meginognak (Scheff, é. n.[55]; a nacionalizmus története és aktuális problematikája témához vö. Kohn, 1964[42]; Reiterer, 1988[51]; Smith, 1991[59]; Rejai, 1991[52]).

Milyen módon jön létre pozitív értelmű nemzeti identitás és negatív, agresszív nacionalizmus? Véleményem szerint ebben a kérdésben a tényezők két szintje játszik szerepet. Egyrészt bizonyos strukturális adottságok, másrészt pedig maguk a nemzetek kialakulásának, fennmaradásának és változásának folyamatába tartozó szempontok.

1.2 A nemzeti identitás strukturális alapjai

Legalább három aspektust tekinthetünk a nemzeti identitás fejlődése szempontjából fontos strukturális alapfeltételnek: a területet, a társadalmi és gazdasági integrációt és a lakosság nyelvi homogenitását. Nézzük meg ezeket a szempontokat egymás után közelebbről!

A *territórium*, a földrajzi terület a nemzeti identitás kialakulása során két szempontból releváns. Egyrészt annál erősebb az identifikáció egy területtel, minél áttekinthetőbb és zártabb az, másrészt minél inkább „ragaszkodik” a lakosság az általa lakott területhez; mindez annál inkább bekövetkezik, minél tovább lakja ugyanaz a közösség egyazon bizonyos helyet.

Két példával szeretném igazolni ezen szempont fontosságát. Egyrészt ezzel a két faktorról függ össze az a tény, hogy a Föld legrégebbi és legstabilabb nemzeteinek egy része szigetország (Anglia és Japán), ugyanakkor a különösen erős földrajzi-topológiai tagoltság Európában kétségtelenül fontos tényező volt a politikai sokféleség és komplexitás kialakulásában. (Görögországban járva könnyen felismerhető, milyen szerepet játszott az ország differenciált földrajzi-topológiai struktúrája az ókorban a politikai sokféleség létrejöttében.)

Ezzel szemben Kanada arra szolgál példaként, hogy még óriási kiterjedés és sokféleség sem szükségképpen akadályozza egy nemzet kialakulását. 10 millió négyzetkilométerével az ország nagyobb, mint Európa, kelet–nyugati irányban kiterjedése 5000 kilométer, a természetes közlekedési útvonalak erre merőlegesen, észak–déli irányban futnak, mégis Kanada valódi példája „a politikai akarat győzelmének a természet által készített tervvel szemben” (Sautter, 1992[54]: 9); ahol a rendkívül kedvezőtlen földrajzi feltételek ellenére is kialakult egy speciális kanadai „nemzettudat” (Breton, 1987[6]).

A másik alapvető strukturális szempont egy nemzet kialakulásában a *gazdasági komplexitás, összefonódás és kiegyensúlyozottság* kielégítő szintje egy adott régióban. Nem véletlen, hogy a modern nemzetállam, egy magas szinten szervezett társadalmi-politikai egység eszméje a kapitalista piacgazdaság fejlődésével együtt bontakozott ki (Wallerstein, 1974[61]). Ezek az új nemzetállamok egyik központi feladatuknak tekintették, hogy támogassák és fejlesszék gazdaságukat és kereskedelmüket saját nemzeti megerősödésük érdekében, miközben a „nemzetgazdaságtan” új tudománya is őket erősítette meg. Ahol Európában még önkényes, kis területeket bekerítő határok húzódtak, ott az új érdekek rendkívüli mértékben meggyorsították a nemzeti egység kialakulására irányuló törekvéseket, mint pl. Németországban és Olaszországban.

Ahol nem sikerült hosszú távon elérni a gazdaság önállóságát és prosperitását, ahol lényeges regionális egyenlőtlenségeket nem tudtak felszámolni, ott az egyesülés után is gyakran maradt kényes kérdés a nemzeti egység és a demokrácia. Ismeretes, milyen döntő mértékben befolyásolta a 30-as évek gazdasági válsága fasiszta kormányok hatalomra jutását Közép- és Kelet-Európában; a spanyol polgárháború pedig a „Katalán Köztársaság” átmeneti kialakulásához vezetett. Döntő fontosságú, az egyes területek közötti vélt vagy valós gazdasági különbségek vezettek a Szovjetunió és Jugoszlávia széteséséhez, valamint egyes nyugat-európai államok, mint pl. Olaszország vagy Belgium esetében is a nemzeti egységet fenyegetik. Fontos tény, hogy ezek a szeparatista erők gyakran nem a gazdaságilag gyengébb, hanem éppen a legfejlettebb területeken hódítanak tért, mint az ezekben az esetekben is látható. A központi hatalomtól való elszakadásra vagy legalábbis nagyobb autonómiára való törekvéseket nyíltan azzal indokolják, hogy a szegényebb köztársaságok és területek támogatása hátráltatja saját fejlődésüket.

A nemzeti identitás fejlődésének harmadik fontos strukturális feltétele a *közös nyelv*. Ebben a kérdésben is megállapítható, hogy a közös nyelv – gyakran erőszakos – bevezetését szinte minden eddigi történelmi nemzetállam elsőrendű feladatának tekintette. A nyelvi kommunikáció a gazdasági csere, a társadalmi érintkezés és a politikai integráció alapvető bázisa. A német romantika alkotta meg a „kultúrnnemzet” fogalmát, mely, mint ismeretes, nagyban túlbecsülte a nyelvi közösség szerepét, ezt tekintve a kulturális és népi közösség, a nemzeti egység legfontosabb alapkövének.

Ezzel a főleg későbbi ideológiai formában végzetes koncepcióval semmiképpen nem érthetünk egyet. Többnyelvű országok, mint pl. Svájc, Belgium, Spanyolország és Kanada léte azt bizonyítja, hogy „nemzeti identifikáció” akkor is lehetséges, ha az államot több „nemzetiség” alkotja. (Az osztrák származású szociológustól, E. Francistól származik a nagyon is aktuális *Nationalitätenstaat*, „nemzetiségek állama”, fogalom; vö. Francis, 1965[19]). Azt állítom, hogy a nagy, többnemzetiségű államok, mint a Habsburg Birodalom vagy a Szovjetunió, *nem* elsősorban nyelvi-etnikai sokféleségük miatt bomlottak fel. A jugoszláv polgárháború legvéresebb összetűzéseit horvátok, szerbek és bosnyákok vívják egymás ellen, mind azonos nyelvet beszélő nemzeti csoportok. A nyelvi és az ezzel gyakran összefüggő etnikai sokféleség egy politikai közösségen belül kétségtelenül nehezíti az együttélést, de ezzel együtt gazdagítja a kultúrát is, ahogy azt Bécs, az „olvasztótégely” kulturális kreativitása is bizonyítja a Monarchia bukását közvetlenül megelőző időben (Johnston, 1980[37]; vö. még a Lengyelországban született „osztrák” szociológus, Gumplowicz írásai, 1973[23]).

A területi egység, a gazdasági integráció és a nyelvi homogenitás csupán segíthetik vagy gátolhatják a nemzeti identitás fejlődését. Hogy jobban megérthessük, egyáltalán miért jönnek létre és esnek szét politikai közösségek, vizsgáljuk meg közelebbről a nemzet kialakulásának folyamatát!

1.3 A nemzetképződés mint szituációfüggő folyamat

A nemzet és nemzeti identifikáció fejlődése olyan folyamat, melynek jellege és egész menete döntő fontosságú a végeredményre nézve. Itt különösen három szempontra hívom fel a figyelmet.

Az első az *aktorok és vezetők, akcióik és viselkedésmódjuk* szerepe a nemzeti egységesülés és konszolidáció folyamatában. Ilyen vezetők történelmi szerepét nem lehet eléggé hangsúlyozni. „Karizmájuk” (Weber, 1987[62]), meggyőzőerejük révén képesek másokból nacionalista érzelmeket kiváltani és rövid idő alatt erős nemzeti mozgalmakat életre hívni. Minden európai nemzetállam története azt bizonyítja, hogy az ilyen vezető és az elit tevékenysége döntő módon befolyásolta a nemzet fejlődésének folyamatát.

Általános tézisként úgy fogalmazhatunk, hogy a nemzet kialakulásának folyamata annál kiegyensúlyozottabban zajlik és annál pozitívabb következményekkel jár – ez annyit jelent, hogy mind a belső, mind a külső erők által elfogadott rendhez vezet –, egyrészt minél *szélesebb körből* (politika, kultúra, gazdaság) *toborzódik a részt vevő elit*, másrészt *minél kisebb a szakadék ezen elitcsoport és a lakosság között*.

Itt csupán két példára hívom fel a figyelmet Európa történetéből. Németország sorsát a 19. század második és a 20. század első felében nem a német egységet létrehozó, a frankfurti Pál-templomban (Paulskirche) összegyűlt republikánus-demokrata elit befolyásolta döntő módon, hanem a későbbiekben oly sikeres porosz hadvezetők és politikusok. A kelet-európai kommunizmus felemelkedését és hanyatlását is ebből a szempontból kell megvizsgálnunk, ott ugyanis a politikai hatalmi elit szinte teljes mértékben uralkodott más elitcsoportok és a társadalom fölött, megfojtva ezek autonómiáját és így az egész rendszer teljesítőképességét.

A harmadik stratégiai elemet mindazon *szituatív körülmények* képezik, *melyek keretében a nemzet kialakulásának folyamata zajlik*. Történelmi tény, hogy multinacionális államok gyakran vesztés háborúk hatására bomlottak fel, tehát abban a szakaszban, mikor a hatalmon lévő elit döntő módon meggyengült.

Általánosságban döntő, a „nemzet ébredését” előmozdító szituatív feltétel a *közösség önállóságát fenyegető* vélt vagy valós *külső támadás* (Scheff, é.n.). Egy ilyen fenyegetés képes hihetetlenül erős nacionalista érzelmeket provokálni (vö. *Stefan Zweig: Csillagóra*, melyben oly szemléletesen ábrázolja a bécsi hangulatot az első világháború kirobbanásakor). Demagóg vezetők mindebből közismerten előnyt kovácsolnak. Az a véleményem, hogy Jugoszlávia felbomlásában ez a tényező játszott lényeges szerepet, nem pedig az oly gyakran hallható magyarázat, mely szerint a totalitárius és egyben minden nacionalista mozgalmat elfojtó kommunista uralom vége vont a maga után, mint logikus konzekvenciát. Csak ezzel magyarázható a tény, hogy Szlovéniában (és ezt követően Horvátországban is) viszonylag későn lett hangos az önrendelkezést és a Jugoszláv Államszövetségből történő kilépést célzó követelés, akkor ugyanis, mikor a Szerb Köztársaságon belül autonómiát élvező területek, mindenekelőtt Koszovó önállóságát már jócskán korlátozták; a szlovének vagy a horvátok ilyen direkt módon nem találkoztak sem diszkriminációval, sem pedig elnyomással (vö. még Ludwig, 1993[48]: 146). Ha Szerbiában a nacionalista-autoriter Milosevic helyett egy „jugoszláv Gorbacsov” került volna hatalomra, úgy véleményem szerint ez az állam még ma is létezne.

Ezen stratégiák relevanciájáról a nemzetek kialakulásának folyamatára nézve általában azt mondhatjuk, hogy ezek minél békésebbek, mérsékeltebbek és kompromisszumra hajlamosabbak, annál valószínűbb, hogy ezek a tulajdonságok az újonnan létrejövő nemzet későbbi magatartását is jellemezni fogják. Minél erőszakosabbak a felhasznált eszközök, annál gyanakvóbb és ellenségesebb lesz a viszony az új nemzet és a környező közösségek között.

2. Az európai nemzetállamoktól egy „európai nemzet” felé?

Vizsgáljuk meg, milyen perspektívái vannak egy „európai nemzet” kialakulásának ezen általános tényezők és folyamatok figyelembevételével!

2.1 A strukturális sokféleség változása és állandósága Európában

Két olyan aspektust emeltem ki, melyek egy ország *territórium*a kérdésében a nemzeti identitás alapjául szolgálnak. Ezek egyrészt az egységesség és áttekinthetőség, másrészt a lakosság kötődése ehhez a területhez.

A modern tömegközlekedési eszközök, az autó és a repülés fejlődése, valamint a hozzájuk tartozó infrastruktúrák kiépülése a 60-as évek kezdete óta egyértelműen hozzájárult a belső földrajzi differenciálódás jelentőségének csökkenéséhez Európában. Autópályák hálózák be – legalábbis Nyugat-Európában – ma már nemcsak a nagy kiterjedésű országokat, hanem egész hegységeket szelnek át, és több más, néhány éve még megoldhatatlannak tűnő akadályt szüntetnek meg. A tömeges turizmus és az árucsere korábban elképzelhetetlen mértéke összezsugorította a kontinenst, melyet ez a szó kiterjedése miatt különben sem illelt meg.

(Ha eltekintünk a korábbi Szovjetuniótól, úgy Európa területe Kanada, az Egyesült Államok vagy Kína alig felét, a volt Szovjetunió egészének pedig mintegy egyötödét teszi ki.) A főleg Nyugat- és Kelet-Európa között máig is megoldatlan közlekedési problémák egyértelműen időbeni elmaradottságra vezethetők vissza, és a kontinens fél évszázados gazdasági-politikai kettéosztottságának következményei.

Ebből a szempontból jelentősége van a földrajzi-területi egységnek, ha arra a kérdésre keresünk választ, hol húzódjanak a jövőben *Európa külső határai*, tehát mely országok kapjanak jogot az EK-ba történő valamikori felvételre. Földrajztudósok arra a következtetésre jutottak, hogy ma Európa keleti részében egyáltalán nem beszélhetünk világos határokról (Jordan, 1988[38]; vö. még Haller, 1988[25]). Az Urál hegységnek nincs topográfiai jelentősége; az Urálon innen és túl élő indogermán népek társadalmi-kulturális szempontból egymástól semmiben nem különböznek; Európa határa ebből a szempontból a Csendes-óceán (Szibériát orosz származású lakossággal telepítették be).

Földrajzi értelemben egyetlen *funkcionális kritérium* hozható fel az ellen, hogy Oroszország Európához tartozzon. Az a kérdés, milyen nagyok legyenek bizonyos területek, hogy a gazdasági ellátás és a politikai igazgatás optimális hálózatát biztosítani lehessen. Ebből a szempontból ésszerűnek tűnik, ha Oroszországot óriási területe miatt (Nyugat-Európával összehasonlítva) önálló földrajzi-kontinentális központnak tekintjük (Christaller, 1950[9]). Mindezt az a tény is alátámasztja, hogy Lengyelország, Csehország és Szlovákia, valamint Magyarország sok évszázadon keresztül szoros gazdasági, sőt politikai kapcsolatban is állt Közép- és Nyugat-Európával. Azonban társadalmi-kulturális szempontból azt is meg kell jegyeznünk, hogy Oroszország is Európa szerves része, hiszen lakossága mind antropológiai-faji, mind kulturális értelemben (indogermán, keresztény nép) alapvetően közeli rokona a (nyugat) európainak (Jordan, 1988[38]; vö. még Haller, 1990[26]).

Ebből a szempontból két fontos következtetés vonható le: 1. Földrajzi szempontból célszerűnek tűnik Nyugat-, Közép- és Kelet-Közép-Európát elkülöníteni Kelet-Európától (ez a Szovjetunió korábbi tagállamait foglalja magában); 2. ez a határ azonban semmiképpen sem lehet abszolút igényű; ha az Európai Közösség azt mondja, csak ezeken a határokon belül vesz föl új tagokat, úgy mégsem volna oka rá, hogy ennek a határvonalnak bármiféle fundamentális jelentőséget tulajdonítson. Az így húzott határ csak kifelé történő elszigetelődés lenne.

Megvizsgálva a másik aspektust, nem beszélhetünk ilyen viszonylagosságról. Egy bizonyos *helyhez és hazához való kötődés* Európában kétségkívül mindig is nagyon erős volt. Ennek kialakulásához hozzájárult, hogy évszázadokon át ugyanazok a népek teleptültek itt le, intenzív, regionálisan nagyon specifikus és tipikus mezőgazdasági művelést folytattak, valamint kulturális emlékművek egész sorával hálózták be Európát, a világon egyedülálló, differenciált „kulturális táj”-at (Jordan, 1988[38]) teremtve meg így. Valószínűleg ezzel is magyarázható, hogy az európaiak földrajzi mobilitása a városiasodás

és a tömegközlekedés fejlődése ellenére sem fogja soha elérni azt a szintet, mely például az Egyesült Államokra oly jellemző. Az európaiaknak ez a lokális és regionális meggyökerezettség nem jelent ugyan elvi akadályt a kontinens politikai integrációjának folyamatában, mégis figyelembe kell venni, ha egy konkrét politikai alkotmány kidolgozásáról van szó.

A gazdasági integrációt, mely magas szintű gazdasági komplexitást és differenciálódást jelent, neveztem meg, mint második feltételt egy integrált politikai közösség kialakításához. Az Európai Közösség egyik fő célja egy ilyen típusú gazdasági integráció. Azt várjuk, hogy a személyek, a tőke, a javak és a szolgáltatások szabad áramlása ez utóbbi két tényező termelésére és hozamára előnyösen hat a tömegtermelés (*economies of scale*) és az általában intenzívebbé és deregulatívává vált verseny révén, kereskedelmi akadályok és egyes cégek monopolhelyzetének, valamint az államilag védett gazdasági ágazatok leépítésével. Ennek hatására mindenekelőtt a fogyasztók javára csökken a termékek és szolgáltatások ára, ami biztosítja az európai konszernnek nemzetközi versenyképességét.

Szociológiai szempontból két dolgot kérdőjelezhetünk meg. Elsőként azt a nézetet, mely szerint mind a négy felsorolt tényező szabad áramlása lehetséges. Ahhoz, hogy egy integrált gazdasági terület valóban hatékonyan működjön, fontos *mind* a négy termelési faktor mobilitása, mert különben nagyon gyorsan strukturális egyenlőtlenségek alakulnak ki a régiók között. Ma Európában a gazdasági integráció kétségkívül nagyon fejlett stádiumba jutott, és nemcsak „európai tőke”, hanem európai „gazdasági elit” kialakulása is megfigyelhető (Friedrich, 1969[20]). De az a remény, hogy Európa belátható időn belül olyan térséggé válik, melyet minden szempontból a szabad mozgás jellemez, nem igazán megalapozott. Az európai belső kereskedelem valóban nagyon magas szinten áll, mégsem mondható el, hogy az Európai Közösség összes állama között egyenlő arányban zajlana az árucseré; sokkal inkább az állapítható meg, hogy néhány nagy zónában zajlik intenzív kereskedelem, ezen területeknek pedig nyelvi határai vannak.

Várhatóan még inkább korlátok közé szorul a mobilitás a személyek és a „munka” mint termelési faktor vonatkozásában. Bár az Európai Közösség ebben lényeges haladást ért el azzal, hogy megteremtette a szabad munkaerő áramlásának jogi feltételeit. (Ezzel az EK polgárai előtt megnyílt minden ország munkaerőpiaca, és megegyezés született a képzettségek kölcsönös elismeréséről.) Mégsem mutatkozik jele annak, hogy egy egész Európára kiterjedő munkaerőpiac volna kialakulóban. Épp ellenkezőleg, a 60-as években és a 70-es évek elején oly jellemző dél–északi irányú migrációs hullám óta csökkent az EK-országokon belül a munkavállalók mobilitása. Az Egyesült Államokon belül ez a mobilitás mintegy háromszorosa az EK-országokban megfigyelhetőnek.

Szociológiai szempontból egyszerű megérteni, miért nem keresnek a munkavállalók a jobb megélhetés vagy az alacsonyabb munkanélküliség reményében más országban munkát. Egy ilyen helyváltoztatás nemcsak azzal jár, hogy fel kell adniuk szociális szempontból gyakran oly fontos helyi kapcsolataikat és életmódjukat (mint erre már utaltam a „helyhez kötődés” címszó alatt), hanem mindemellett más nyelvi-kulturális élettérbe való elvándorlást is jelent.

Illúzió volna azt gondolni, hogy a sokat emlegetett „multikulturális” európai, aki legalább három nyelvet beszél, és nyitott a világ felé, egy átlagos európai polgár reális képének felelne meg. Egy Hollandiában készült tanulmányból az derül ki, hogy igazi „multikulturalitás”-ra való törekvés, mely például abban nyilvánul meg, hogy a szülők gyermekeiket angol nyelvű iskolába küldik, csak a felsőfokú iskolai végzettségűeknél, mint menedzserek, tudósok, diplomaták stb., figyelhető meg, akik maguk is nagyon mobilisak (Dronkers, 1994[13]). Az ERASMUS-programok, melyek egyetemi hallgatók cseréjét támogatják az Európai Közösség országain belül, valamint a gombamód szaporodó európai business schoolok mindenképpen erősítik ezt az internacionalitást. Azonban azt is világosan kell látnunk, hogy mindezek a tanulmányi programok, még ha nagyban ki is szélesítik őket, csak egy nagyon kis réteget fognak elérni. Az ezen iskolákból kikerültek minden kétséget kizáróan fel tudják venni a versenyt egyesült államokbeli és japán társaikkal. Megfigyelhető ugyan egy új európai „elit” kialakulása, akik azonban – minden más elithez hasonlóan – erőteljesen fogják képviselni saját érdekeiket.

A „munka” mint termelési faktor behatárolt mobilitása olyan következménnyel jár, mely az integrált európai gazdasági térség szempontjából döntő lehet. Ha a munkavállalók nem tudnak (vagy nem akarnak) oda költözni, ahol megélhetési esélyeik jobbak, úgy ez a tény új strukturális egyenlőtlenségeket fog előidézni országok és régiók között (vö. még Haller, 1992a[27]; 1993b[30]; Haller – Höllinger, 1994[31]). A 80-as években mindenekelőtt az EK déli irányba történő terjeszkedése vezetett ahhoz, hogy magasan fejlett, erős ipari infrastruktúrával rendelkező országokhoz agrár jellegű, kisüzemi termelést folytató országok kerültek. Ennek következtében hatalmas mértékben nőtt meg a közép- és nyugat-európai ipari országok, mindenekelőtt az NSZK exportja ezekbe az országokba, ahol csak nagyon csekély mértékben sikerült

saját ipart kiépíteni, miközben az állami és a magán szolgáltatási szektor részben parazita módon terjeszkedett (vö. Haller, 1986[24]). Angol közgazdászok szerint pl. a többi EK-országgal való ipari kereskedelem során létrejött többlet az NSZK-ban 1,1 millió munkahelyet teremtett (Cutler et al., 1989[11]: 23).

Mindenekelőtt az EK dél-európai, periferikus országaiban mutatkoznak meg egyre erősebben az ipar gyengeségei a munkanélküliek számának rohamos növekedésével. Ma (1993. október) például Spanyolországban a munkaképes lakosság több mint egyötöde (21%) munkanélküli! Az Európai Közösségen belül kialakuló *új szegénységről* számos részletes tanulmány készült, melyekből kiderül, hogy a szegények száma a 70-es évek óta főként a munkanélküliséggel együtt nőtt, a 80-as évek közepétől pedig erősen emelkedett, és már 44 millió ember tartozott közéjük; leginkább Görögországban, Spanyolországban, Portugáliában és Írországban figyelhető meg ilyen folyamat, ahol a lakosság egyötöde, sőt egynegyede élt szegénységben (Room, 1990[53]; Haller, 1992a[27]).

Kevés jelét láthatjuk tehát annak, hogy Európa további gazdasági integrációja többé-kevésbé automatikusan vezetne a különböző országok és régiók közötti gazdasági-szociális életkörülmények kiegyenlítéséhez. Ha a gazdaságilag még gyengébb kelet-európai országok is felvételt nyernének az EK-ba, úgy az egyes országok gazdasági teljesítőképessége közötti különbség még inkább nőne. Mégis az Európa perifériájához tartozó országok és kormányaik szorgalmazzák leginkább az EK-n belüli integrációt, ami egyrészt azzal van összefüggésben, hogy a közelmúltig a globális gazdasági növekedés itt nagyon erős volt, másrészt pedig ők közvetlen haszonélvezői az EK-tagállamokat megillető pénzügyi juttatásoknak. Jellemző az is, hogy ezek az országok ellenzik leginkább az EK határainak kiszélesítését Kelet-Európa felé, mert joggal tartanak attól, hogy utána már csak egy töredékét fogják élvezni az eddigi közvetlen anyagi támogatásnak. Mindez még nem jelenti azt, hogy a dél-európai államoknak az EK-hoz való viszonya a jövőben is ilyen pozitív marad, különösen abban az esetben nem, ha az EK-n belüli diszparitások hosszú távon megszilárdulnak.

A nemzeti identitás kialakulásának harmadik feltétele a *közös nyelv*. Önmagában a nyelvi heterogenitás még nem feltétlenül akadályozza egy nemzet fejlődését. Európában azonban már csak a nyelvek hihetetlen sokfélesége miatt is – a mai EK-n belül kilenc nagy nyelvet használnak – egészen új szintű a probléma. Itt nemcsak világosan elhatárolható népcsoportok és kisebbségek nyelvéről van szó, hanem nagy kultúrnyelvekről is, melyek közül legalább négyet a többi kontinensen való széles körű elterjedtségük miatt világnyelveknek nevezhetünk (angol, francia, spanyol, portugál), egy ötödik (német) pedig mindenekelőtt Közép-Európában kap egyre nagyobb hangsúlyt gazdasági okok miatt.

Azt mondhatjuk, hogy több nyelv egyidejű jelenléte előnyös abból a szempontból, hogy kizárja egyetlen nyelv hegemoniáját. Az EK-n belül valóban ez az eset áll fenn; még ha az angol és a francia a „hivatali nyelvek” is, azért nagyon kényszerűen ügyelnek az összes nyelv egyenjogúságára.

Európa nyelvi sokfélesége azonban nagyon világosan meg is szabja egy igazán korlátlan, európai szintű információ- és eszmecsere határait. Világosan megfigyelhető ez a nagyon jelentős szerepet játszó modern tömegtájékoztatás területén, itt ugyanis minden eddigi kísérlet közös európai újság vagy program létrehozására kudarcot vallott. A sokféleség azonban nem akadályozza meg azt az egyidejűleg zajló, kevésbé szembetűnő folyamatot, melynek során a hatalom koncentráli az új médiában; Nyugat-Európa különböző országait új „médiacézárak” hódítják meg (Berlusconi, Kirch stb.) mind a nyomtatott, mind a telekommunikációs média területén. Természetesen ez a koncentráció szorosan összefügg az e területeken várható hihetetlenül magas profittal (tömeg- és szórakoztató filmek és sorozatok produkciója és forgalmazása, reklám stb. révén). Mindez ahhoz is vezethet, hogy bár az európaiaknak szubjektíven még az lehet az érzésük, nyelvi-kulturális identitásukban nem kerülnek káros befolyások hatása alá, miközben de facto már régóta egy „euro-amerikai” információs és szórakoztató egyveleggel tömik tele őket. Ausztriát ebből a szempontból találóan „az NSZK médiagyarmatá”-nak is nevezték (vö. Fabris, 1988[17]).

Mindez nagyon lényeges hatást gyakorol a politikára, melyről elmondható, hogy „európai politikai nyilvánosság” a maastrichti referendumig egyáltalán nem, azóta pedig éppen csak nyomaiban létezik. Erősen befolyásolja mindezt az a tény is, hogy az EK Tanácsának és Bizottságának döntései kevésbé átláthatók. A nyilvánosság tájékoztatása abban merül ki, hogy a hosszú, titkos tanácskozások után szűkre szabott, száraz közlemények kerülnek felolvasásra - ez a tény azzal áll összefüggésben, hogy sem a Miniszterek Tanácsa, sem pedig a Bizottság nem áll közvetlenül nyilvános parlamenti ellenőrzés alatt. Az a tény, hogy csak a Miniszterek Tanácsa és az Európai Bizottság dönt fontos ügyekben, míg az Európai Parlamentnek csak tanácsadási funkciója van, valóban visszalépést jelent egy alkotmány előtti korszakba, hiszen az Európai Tanács, a miniszterelnökök vagy a miniszterek által alkotott testület mind a törvényhozói (találkozóikon Brüsszelben vagy

másutt, ahol alapelveket és törvényeket fogalmaznak meg), mind pedig a végrehajtási hatalmat (saját országukban, ahol a kormány tagjaiként az EK-törvények végrehajtásáért felelősek) képviseli (vö. Ludwig, 1993[48]: 35).

Annak következtében, hogy az Európai Parlament mint választott testület tényleges hatalommal nem bír, az EK-n belül egyre növekvő bürokrácia mind szélesebb autonómiát élvez (Bach, 1992[5]). Másrészt mindez azt is maga után vonja, hogy a döntéshozatalban a nagy államok szerepe egyre nő a kisebbek rovására (Haller, 1992b[28]). Még ha mindez csak nagyon indirekt módon nyilvánul is meg, azért a nagyok – természetesen a kulisszák mögött – szubtilis, ugyanakkor azért nagyon masszív nyomást gyakorolnak a kicsikre. Példaként említsük meg vezető német és francia politikusok kijelentéseit mindazok után, hogy a maastrichti referendum Dániában negatív eredménnyel zárult. Vagy gondoljunk az egész EK reakciójára, hiszen – elveikkel ellentétben, mert akkor új megoldást kellett volna kidolgozniuk – gyakorlatilag ignorálták ezt az eredményt, és kiegészítő kondíciókat engedélyeztek csak Dánia részére (Ludwig, 1993[29]: 36).

Így az sem meglepő, ha „Európa” a tagállamok polgárai között nem központi téma. Ez többek között abban is megnyilvánul, hogy sok országban az európai szintű választásokon a polgároknak csupán fele vesz részt, míg a nemzeti választásokon legalább kétharmaduk vagy még többen is. (Bővebben szólnunk a polgároknak az európai egységhez való viszonyáról a következő oldalakon.)

2.2 Érdekek, aktorok és a szituatív körülmények változása az európai egységesülés kérdésében a második világháború óta

A strukturális feltételek csak egy oldalát jelentik a nemzetek kialakulásának és felbomlásának. Nem elegendő egyedül ezeket figyelembe venni. Radikális változások, pl. háborúk, forradalmak vagy karizmatikus vezetők nagyon rövid időn belül képesek látszólag stabil struktúrákat alapvetően megváltoztatni. Hosszabb időszakot tekintve igaz ez a permanensen zajló evolúciós folyamatokra is („csendes forradalmak”). Európában is megfigyelhetők ilyen konvergáló és diffúz folyamatok, aminek következtében a különböző társadalmak közti hasonlóság egyre nő (vö. olyan szerzők, akik főleg a konvergáló folyamatokat hangsúlyozzák, Friedrich, 1969[20]; Kaelble, 1987[39]). Ezért a strukturális perspektívát egy *szituáció- és cselekvésorientált perspektívával* kell kiegészíteni, mely az érintett résztvevők érdekeit, céljait, valamint környezetüket is figyelembe veszi. Itt három aspektust kívánok megvitatni: elsőként az európai integrációval összefüggő *érdekek* kérdését; másodsor a legfontosabb *aktorok* és a lakossággal való kapcsolatuk témakörét; harmadszor azon *szituatív körülmények változását*, melyek között az európai integráció a második világháború óta zajlott.

Vitathatatlan, hogy a nyugat-európai integráció folyamatában mindeddig az *érdekek* két fő formája játszott vezető szerepet.

Az Európai Közösség keretei között ezek egyrészt *gazdasági érdekek* voltak, mindenekelőtt a nagyipar és a nagytőke érdekei, melyek óriási belső piac létrehozására törekedtek, hogy racionalizálással és hatalmas termelőüzemek létesítésével megállják a helyüket az egyre növekvő nemzetközi versenyben. Ebből a szempontból a nagy, multinacionális európai cégek diktálták a politikusok tevékenységét. Igazolható mindez azzal a ténnyel, hogy az 1985-ben az EK-által közzétett állásfoglalás, a „Fehér Könyv”, mely a későbbi piaci integráció alapjául szolgált, tartalmában nagyrészt megegyezett azzal az írással, melyet az „European Round of Industrialists” (tagjai többek között a Siemens, a Daimler-Benz, a Philips, a Fiat, a Nestle, az Unilever, a Volvo, az Olivetti), valamint egy Philips-menedzser dolgozott ki korábban (Foresta – Grün, 1992[18]: 19. skk.). Továbbá bizonyítékkul szolgál az a tény is, hogy az EK hivatalainak aktuális döntéseiben és dekrétumaiban (1958 és 1981 között mintegy 42 000) az óriáskonszernek és vállalkozói szövetségek masszívan és folyamatosan lobbiznak, míg a munkavállalók és a fogyasztók érdekképviselői egyértelműen háttérbe szorulnak. (A 90-es évek elején a vállalkozók Brüsszelben mintegy 700 lobbist tartottak fenn 5000 alkalmazottal; Foresta – Grün, 1992[18]: 140; vö. még Galtung, 1973[21]; Holland, 1980[35]; Morawetz, 1988[49]; Narr, 1989[50]).

Nem akarom azt állítani, hogy a multinacionális európai konszernek szándékai közvetlenül ellentétben állnának a fogyasztók és munkavállalók érdekeivel. El kell ismerni, hogy az Európai Közösség által elért eredmények az áru- és szolgáltatáscsere intenzitásában, valamint a tömegfogyasztásra orientált társadalom (*Massenkonsumgesellschaft*) megteremtésében egyenesen bámulatosak, ha Európa történelmének fényében tekintjük ezeket. Másrészt azonban naivitás lenne azt gondolni, hogy a mostanság Európában mindenütt megfigyelhető cégkoncentráció folyamata ne járna együtt új gazdasági hatalom kialakításának, a vezető piaci pozíció megteremtésének és kihasználásának, kormányok és hivatalok befolyásolásának új formáival (vö. ált. még Arndt, 1980[3]).

Már az EGK megalakulása után elindult egy hihetetlen fúziós és koncentrációs hullám; ennek következtében az ötven legnagyobb vállalat részesedése az EK teljes ipari termeléséből 15%-ról 30%-ra emelkedett (Morawetz, 1988[49]: 24). Az EK-bizottság 1986 júniusa és 1987 májusa között 303 fúziót és többségi részesedésbeli változást jegyzett be; három évvel később egy azonos időszakon belül 622-t (Ludwig, 1993[48]: 31). Ausztriában is állandósultak az utóbbi időben a nagy fuzionálási és koncentrációs folyamatok (pl. a söriparban, a papíriparban és a bankszektorban), mindez legtöbbször az ún. „európai színvonal” elérése cím alatt fut, bár osztrák közgazdászok empirikus vizsgálataikban egyértelműen bemutatták a nagyvállalatok nyilvánvaló gyengéit a kis- és közepes vállalatokkal szemben (Aiginger – Tichy, é. n.[2]; vö. még Schumacher, 1973[57]).

Egy több ezer dolgozót foglalkoztató multinacionális európai konszernnek összehasonlíthatatlanul nagyobb lehetősége van arra, hogy kormányokat befolyásoljon, elkerülje az adózást, és pénzeszközöket csoportosítson át, mint egy nemzeti keretek közt működő vállalatnak. Az EK által hozott törvények és intézkedések ilyen tendenciákkal szemben csak mérsékelt eredménnyel járnak, ahogy azt már az Egyesült Államok vagy az NSZK példája bizonyította.

Az európai integrációs folyamat során azért is voltak a nagyvállalatok olyan eredményesek, mert legalábbis mindeddig úgy tűnt, érdekeik megegyeznek a *gazdasági növekedés és fogyasztás* érdekeivel. Ma a legtöbb csatlakozni szándékozó ország kormánya azzal érvel, hogy országának növekedési potenciálját a kívülmaradás lényegesen korlátozza. Ez a magyarázata annak is, miért éppen az Európa peremén fekvő országok lakossága támogatja leginkább a csatlakozást (vö. az EK általi Eurobarometer közvélemény-kutatás). Úgy tűnik, ebben a kérdésben egyfajta *fogyasztásközpontú európai identitást* figyelhetünk meg (vö. még a „fogyasztói nacionalizmus”, Adam, 1993[1]), amit a szegényebb EK-tagországokban az EK közvetlen fizetési gyakorlata még tovább erősít. Ez volt az ír kormány fő érve is a maastrichti referendum előtt, míg a munkanélküliek különösen magas számáról (17%) ebben az országban szó sem esett. Várható azonban, hogy az ilyesfajta fogyasztási mentalitást erősen próbára teszik a gazdasági válságok vagy a különböző régiók között hosszú távon fennmaradó gazdasági egyenlőtlenségek. Ugyancsak háttérbe szoríthatja ezeket a növekedési és fogyasztási érdekeket az ökológiai válság problémáinak tudatosodása. Éppen azokban az országokban, ahol jellemző a nagy tranzit- és turistaforgalom, mint pl. Ausztria és Svájc esetében, a gazdasági expanziós stratégia környezetet hihetetlen mértékben terhelő hatása világosan érezhető, és a lakosság ellenérzését váltja ki.

Az Egyesült Európa gondolatának megvalósításában *politikai érdekek* is szerepet játszottak. Így közvetlenül a háború utáni években nagy jelentősége volt az európai országok és népek közötti hagyományosan ellenséges viszony megszüntetésének. Ebben a folyamatban történelmi érdemeket szereztek olyan politikusok, mint De Gaulle és Adenauer. A hagyományos ellenségkép az európai országok népei között lényegesen elhalványult (Dogan, 1994[12]). A létrejövő egységes Európát ez a megbékélési folyamat kétségkívül tovább szilárdítja majd.

Az európai egység létrehozását támogató politikai érdekek második aspektusa egy más irányba mutat. A háború utáni időszak vezető német, francia és brit politikusai tudták, hogy országaik egyedül semmiféle világpolitikailag jelentős szerephez nem juthatnak az atom-szuperhatalmak korszakában. Így teljesen nyíltan az európai egységben látták annak lehetőségét, hogy Európát ismét politikai *nagy- és világhatalmi szerephez* juttassák. Emlékezzünk csak vissza például, hogy az egységes Európa mint a szovjet kommunizmus elleni védőbástya a nagy tekintélyű Páneurópa-mozgalom alapítójának, Graf Coudenhove-Kalerginek az elképzeléseiben is fontos szerepet játszott (vö. Coudenhove-Kalergi, 1953[10]). Ma a kommunista Kelet már nem fenyegeti Nyugat-Európát, így egy ellenhatalom erősítése már nem elsődleges szempont. Ebben a megváltozott helyzetben értelmetlen volna új katonai szuperhatalom kiépítésére törekedni, ez csak növelné a szomszédos országok és régiók egymással szembeni gyanakvását és félelmét, valamint újabb fegyverkezési spirált vonna maga után (vö. még Senghaas, 1990[58]: 26. skk.).

Ma ez az érv, Európa nagyhatalmi pozíciójának újraélesztése legfeljebb burkoltan hangzik el. Egyértelmű azonban az elvárás, hogy az integráció végső célja Európa politikai egyesülése legyen. Mindenekelőtt az az érv hallható, hogy maga a gazdasági integráció fogja végül a politikai egységet elkerülhetetlenné tenni. Valójában azonban abból kell kiindulni, hogy Európa gazdasági integrációjának megteremtése a multinacionális, világméretben tevékenykedő konszernnek szemében nem lehet az egyedüli cél. Ők a szükségletektől és a helyzetüktől függően tevékenységüket Európán túlra is ki fogják szélesíteni – már ma is ezt teszik –; számukra a regionális gazdasági integráció csak a második legjobb megoldás a liberalizált világgazdaság után. A multinacionális vállalatok szemében egy nemzetállam, még ha olyan nagy is, mint az Európai Közösség, egyre kevésbé jelenti a kereskedelmi kereteket (vö. még Knieper, 1991[41]; Drucker, 1993[14]). Ezért tévedés

azt várni és gondolni, hogy az európai gazdasági integráció többé-kevésbé automatikusan vezet majd egy politikai unióhoz (Arnold, 1993[4]: 64).

Vizsgáljuk meg ebben az összefüggésben az *elit* és az *állampolgárok egymáshoz való viszonyának* kérdését! Maga az Európai Közösség végeztet a 70-es évek elejétől kezdve tagországaiban ún. „Eurobarometer” közvélemény-kutatásokat annak felmérésére, hogyan reagál a közvélemény az európai egység folyamatára. Az eredmények nagy figyelmet érdemelnek, hiszen „a fővárosok szinte minden befolyásos politikusa az egység töretlen szószólója” (Ludwig, 1993[48]: 64).

Ami a polgárokat és a lakosságot illeti, a közvélemény-kutatások a következőket mutatják: bár alapvetően többen támogatják az integrációt és annak kiépítését, a lelkesedés igazán nem kitörő, és nem is mutat valódi javuló tendenciát. A megkérdezettek kb. fele-kétharmada van alapvetően az integráció elmélyítése, illetve olyan konkrét célok, mint pl. egy egységes pénznem bevezetése, a hadügyi terhek közös viselése stb. mellett. Az egyetértés mértéke területileg nagyon különböző: Dél-Európában a lakosság szinte háromnegyede támogatja az integrációt, az NSZK-ban és Franciaországban 50-60%-uk, Nagy-Britanniában és Dániában valamivel kevesebb mint a lakosság fele (Eurobarometer 33, 1990[15]). A közös agrárpolitikát, az EK egyik központi programját a legtöbb tagországban csak a megkérdezettek mintegy fele tekinti „jó dolog”-nak! Arra a kérdésre pedig, hogy az európai egység és a nemzeti identitás egymásnak ellentmondanak-e, vagy inkább kiegészítik egymást, a nagy többség a kiegészítő funkció mellett szavazott, bár ezt a választ úgy is interpretálhatjuk, hogy nemzeti identitását semmiképpen nem akarja senki feladni.

Ezek a tények a demokratikus politika szempontjából elgondolkodtatóak. Különösen lényegesnek tűnik, hogy abban a kérdésben, ki döntsön a további integrációra vonatkozóan, egyértelmű szakadék tátong az uralkodó elit és Európa egyszerű polgárai között (vö. még Ludwig, 1993[48]: 36). 1988-ban az Eurobarometer közvélemény-kutatása keretében azt a kérdést tették fel, kívánnak-e a megkérdezettek referendumot az EK-nak „politikai unió”-vá való kiépítéséről; nem kevesebb, mint 86%, tehát a döntő többség igennel válaszolt. Ezzel szemben ilyen referendumra kevés kivételtől eltekintve nem került sor, annak ellenére sem, hogy pl. Nagy-Britanniában a parlamenti ellenzék ezt hevesen követelte.

Hasonló diszkrepancia mutatkozik az EFTA-országokban, ahol a közvélemény-kutatások szerint pl. a legtöbb skandináv ország lakosságának döntő többsége ellenzi az EK-hoz való csatlakozást, míg kormányaik mindezek ellenére is erőteljes reklámhadjáratot indítottak az EK mellett. Ilyen kampány folyik már jó ideje Ausztriában is; csak az idén már 80 millió schillinget fordítottak erre a célra (a kormány „Eurotelefon”-jának felvilágosítása alapján)! 1993 szeptemberében Ausztria EK-hoz csatlakozását mintegy 39% támogatta, semmivel sem többen, mint egy évvel előtte.

Mindez azt bizonyítja, hogy egy elsődlegesen reklámkampányként zajló „információs” akció a kritikus lakosságot ma már nem igazán győzi meg. Ebben a megvilágításban kell értékelnünk a franciáknak – az EK politikai integrációjának terén egyik vezető ország – az 1992-es maastrichti referendum mellett szóló 50,01%-os, igen szoros eredményét, valamint a svájciak Közös Piacot elutasító referendumát is; akiknek demokratikus érettségét és világra való nyitottságát pedig igazán nem lehet vitatni.

3. Kitekintés: egy „európai nemzet” modelljei és perspektívái

Végül ismét felteszem azt az alapvető kérdést: milyen esélyei lehetnek Európának egy politikai közösség, egy újfajta „nemzet” megformálásában?

Elevenítsük fel röviden az európai egység három strukturális feltételéről, a területi egységről, a gazdasági integrációról és a nyelvi homogenitásról elmondottakat. Mindhárom aspektust elemezve hasonló eredményre jutottam: bár Európa ezen szempontok tekintetében hihetetlen belső sokféleséget mutat, mégsem mondható, hogy ez a sokféleség az igazi politikai közösség kifejlődésének abszolút akadálya lenne. Meg kell itt azonban jegyeznünk, hogy a teljes gazdasági integráció valószínűleg sok problémával járna olyan kísérő intézkedések nélkül, mint pl. a gazdaság és a média területén létrejövő új hatalmi koncentrációk ellenőrzése vagy az újonnan kialakuló gazdasági-társadalmi egyenlőtlenségek megszüntetése.

Az egyesülési folyamatot meghatározó érdekek és az elit elemzése, valamint a polgárokhoz fűződő kapcsolatuk azt mutatta, hogy az integrációs folyamat menetének eddigi gyakorlata nagyon egyoldalú: teljesen egyértelműen a gazdaság

érdekei dominálják, konkrétan a nagy multinacionális vállalatoké; azokról a politikai érdekekről és célokról, melyek Európa belső békéjén túlmutatnak, vagy egyáltalán nem esik szó (így a politikai egység szinte a gazdasági integráció automatikus következményének látszik), vagy már önmagukban problematikusak, mert Európa új, vezető világpolitikai szerepét hangsúlyozzák; végül egyértelmű szakadék tátong – főleg a gazdagabb és politikai-demokratikus szempontból haladóbb országokban – a kormányzók és a kormányzottak között Európa jövőjét illetően.

Milyen következtetéseket vonhatunk le az egységes Európa politikai alkotmányának konkrét formájára vonatkozóan? Tanulmányom bevezetőjében csupán a „nemzet” általános definícióját adtam meg, „élő politikai közösség”-nek neveztem, olyan rendszernek, melyet a polgárok nagy része vállal és támogat. Történelmi és aktuális szempontból, mint már utaltam rá, nagyon különböző „nemzet”-fogalmak léteznek. Ezek rövid körvonalazása segítségével kívánom egy „európai nemzet” perspektíváját megvitatni.

Az *etnonemzet*, illetve etnonacionális állam modellje nagyon közel áll a már említett „kultúrnemzet” fogalmához. Fő gondolata, hogy egy állam etnikai összetételében, tehát a lakosság származását, vallási és nyelvi összetételét tekintve lehetőleg homogén legyen. Ez szolgált a 19. században a német és az olasz egység alapjául, de még ma sem teljesen idejétmúlt; Kelet-Európában éppen most éli késői feltámadását. Közvetlen szomszédunk, a volt Jugoszlávia esetében láthatjuk, milyen végzetes következményekkel járhat ennek megvalósítása, hiszen extrém esetben etnikai tisztogatáshoz, népcsoportok elűldözéséhez és népirtáshoz vezet, ahogy azt a bosnyák lakosság sorsa is példázza.

Azonban azt is látnunk kell, hogy ez a modell az Európai Közösségen belül is relevanciával bír. Ez áll az NSZK alkotmányában a német állampolgárságra vonatkozó elképzelés hátterében. Ennek alapján, mint ismeretes, minden Kelet-Európában született „népi németnek” (*Volksdeutsch*) alapvető joga van a német állampolgárság megszerzésére még akkor is, ha a német nyelvet már nem is beszéli. Azon külföldiek számára azonban, akik talán már sok éve Németországban élnek, mindez hihetetlenül nehéz; csak mintegy 10-15 ezer, tehát az országban élő mintegy ötmillió külföldi 0,003%-a kapja meg évente a német állampolgárságot (Heckmann, 1992[34]: 213). (Ausztriában ezek az arányok sokkal jobbak; így 1980 és 1990 között évente mintegy 8-10 ezer személyt honosítottak; vö. Statistisches Handbuch, 1991[60]: 50).

Az „etnonemzet” koncepciója az Európai Közösség szintjén sem teljesen érdektelen. Gondoljunk csak azokra a kísérletekre, melyek Európát mint a „keresztény nyugatot” próbálják körülhatárolni (mint pl. a Páneurópa-mozgalom megalapítója, Coudenhove-Kalergi gróf; vö. kritikus értelmezés Faber, 1979[16]). Ilyesfajta megfogalmazás nagyon problematikus volna, mert például Európában élő emberek nagy csoportjai nem tartoznának az igazi európaiak közé. Gondoljunk csak a nagy hagyományú, nem keresztény európai népekre, mint amilyenek pl. az albánok vagy a bosnyákok vagy az arab-mohamedán és ázsiai területekről bevándorolt nem keresztény lakosság milliói; sőt ez a szempont talán még az ortodox, kisebb kelet-európai országokat is kizárná az európaiak sorából.

Egy ilyen Európa-definíció legitimációul szolgálhat mindazon rigid, emberjogi szempontból erősen megkérdőjelezhető bevándorlási törvények számára, melyeket a Schengeni Egyezmény 1990-es aláírását követően vezettek be számos európai országban, köztük Ausztriában. Az egyezmény arról szól, hogy az egyik országban kért politikai menedéjogról szóló döntés minden országra egyaránt érvényes; továbbá adatok cseréjét, közös rendőri ellenőrző és tervező testületek létrehozását irányozza elő, melyet az Interpolnál nagyobb hatáskörrel ruház fel; az ilyesfajta „európai körözési közösség”-ről (Ludwig, 1993[48]: 33) szóló döntések jórészt a nyilvánosság kizárásával történtek. Ennek következtében a világszerte becsült 35 millió menekültből csupán mintegy 2 millió, 0,6%-uk él az EK-ban (Ludwig uo.).

Európa számára ebből a szempontból egy másik modell volna megfelelő, ez pedig az *államnemzet*. Ezt a modellt találjuk meg mindenekelőtt a francia alkotmányban, ami a „nemzet”-et Franciaország *állampolgárai* összességéként definiálja, de egyéb meghatározó jellemzőt nem nevez meg. Ez a koncepció azért nagyon modern, mert a polgárok jogait (és kötelezéseit) egy politikai közösséghez tartozásuk alapján jelöli meg. Elmondható, az Európai Közösség alkotmányának egyik leginkább jövőbe mutató aspektusát az jelenti, hogy *jogi közösséget* hoz létre (Joerges, 1991), és mint olyan, tagországai minden polgára számára bizonyos alapjogokat biztosít. Ezek a jogok túlmutathatnak azokon, melyeket az egyes országok eddig nyújtottak. A közös jogi szabályozás és az alapvető jogok megfogalmazásához nincs is feltétlenül szükség külön bürokrácia kiépítésére.

A francia típusú „államnemzet” problematikája az, hogy ez az állam – még ha egyértelműen pozitív politikai motívumból indul is ki, és azonos életfeltételek megteremtésére törekszik is minden polgára számára – a lakosság kulturális homogenizálódását és a kisebbségek asszimilációját segíti elő. Ezzel a problémával nem találkozunk a harmadik esetben,

az *alkotmányos nemzetállam* modelljénél. Itt olyan alkotmányról van szó, mely a központi állam hatalmát korlátozza a regionális egységek, nyelvi-kulturális szubcsoportok javára. Az ilyen föderalisztikus jellegű államban természetesen jobbak az esélyek a kulturális sokféleség és a regionális autonómia fenntartására. Ilyen államok tipikus módon egyformán erős partnerek önkéntes egyesüléséből fejlődnek ki; az Európai Közösség is így alakult meg. Az a tény, hogy tagjai közül a gazdaságilag legerősebb és legnépesebb ország, az NSZK föderalisztikus alkotmánnyal bír, nagy jelentőségű egy ilyen modell egész Európában való jövőendő bevezetése szempontjából.

Lehetséges-e, hogy Európa ebben az értelemben „alkotmányos nemzetállammá” (itt Francis nyomán „nemzetiségek államáról” is beszélhetnénk) fejlődik? A mondat végére nagy kérdőjelet tennék. Egyrészt azért, mert Európa olyan sokféle, heterogén és nagy kiterjedésű, hogy gyakorlatilag megvalósíthatatlannak tűnik a politikai közösség olyan formájának megteremtése, amely már létezik az európai nemzetállamok szintjén, közülük a nagyobbakban is.

Másrészt az a véleményem, hogy egy ilyen igazi, magas és absztrakt szinten működő államapparátus megteremtése óriási (még ha nem is számában, de kompetenciáinak hatókörében mindenképpen) bürokráciához vezetne, és az ebből fakadó költségek (beleértve a visszaéléseket és a korrupciót is; vö. még konkrétan Kapteyn, 1993[40]) nem lennének viselhetők. Az osztrák-amerikai társadalomtudós, Leopold Kohr egy sor írásában érvel nagyon meggyőzően, hogy a nagy államokban a politikai hatalom koncentrációja alapvetően problematikus, mert a mindenütt felbukkanó nehézségek és konfliktusok stb. így jóval nagyobb keretben jelentkeznek és nagyobb következményekkel járnak. Az „egyesülés átka” szerinte az a tény, hogy éppen a nagy, modern nemzetállamok egyesülése vezetett az emberiség történetének legnagyobb háborúihoz (Kohr, 1986[44]); osztotta ezt a véleményt C. J. Burckhardt nagy svájci történész és gondolkodó is (vö. még Gasser, 1985[22]).

Ezen gondolatok tükrében elmondható, hogy egy európai egység modellje csak független államok szövetsége vagy uniója lehet. Nevezhetjük ezt *Egyesülésnek*, *Nemzetek Uniójának*, sőt talán még *Nemzetállamnak* (a „nemzetiségi állam” kibővített koncepciójaként) is. (A „Független Államok Közössége”, FÁK, a Szovjetunió utódállamainak szövetsége ebből a szempontból nagyon találó elnevezés lehetne.) Egy ilyen egyesülésben a politikai hatáskörök jó része az egyes nemzetállamok kezében maradna; a koordináció mindenekelőtt egy jogi integráción keresztül történne, melyhez nem túl nagy bürokratikus apparátussal, önállóan működő, hatékony pénzügyi támogatás járulna.

Meg kell állapítanunk, hogy az Európát kormányzók önmagukat és a közvéleményt illúzióba ringatják, ha az Európai Közösség céljaként egy teljesen integrált politikai unió felépítését nevezik meg. De facto nagyon is igyekeznek saját szuverenitásukat megőrizni a központi érdekeken belül, melynek különösen alkalmas keretűl szolgál a miniszterelnökök alkotta Európai Tanács, ahol minden egyes állam azonos módon van képviselve (Arnold, 1993[4]).

A kevésbé ambicionált „Egyesülés” vagy „Nemzetek Uniója” terv ezzel szemben nem dédelget álmokat a gazdasági és politikai szuperhatalmak összjátékában való jelentős részvételre vonatkozóan. E projekt – mint egy új típusú „civil hatalom” (Kohnstamm – Hager, 1973[43]) -belpolitikai célja elsősorban az lenne, hogy támogassa a gazdasági-társadalmi együttműködést, az életkörülmények kiegyenlítését és a béke folyamatát. Ebből a szempontból például teljesen egyértelmű, hogy a közösség politikai feladata ma nem elsősorban a meglévő kapcsolatok elmélyítése, hanem a kelet-közép-európai posztkommunista államokkal való kibővítése volna. Külpolitikailag egy ilyen közösség alapvetően a nagy hatalmi koncentrációk leépítésére és a világméretű egyenlőtlenségek megszüntetésére törekedne. A kommunizmus bukása után megszűnőben van az egymással szemben álló nagyhatalmak versenye, mindez új perspektívát nyit egy eddigénél jóval nagyszabásúbb leszerelési politika előtt (Senghaas, 1990). Európa integrációjának célja nem a kontinens elszigetelése a világ többi részétől (főleg a szegényektől), hanem a konfliktusok csökkentése és olyan erőforrások felszabadítása, melyek Európa számára lehetővé tennék a világ egyéb részeivel folytatott gazdasági csere elmélyítését és a segítségnyújtást (vö. még Hankel, 1993[33]). Az a véleményem, hogy ilyen keretek között mód nyílna a polgárok számára egy Európához való pozitív és erős identifikációra.

Irodalom

- [1] Adam, H.. *The Politics of Identity: Nationalism, Patriotism, and Multiculturalism. Policy, Theory and Practice.* 1993.
- [2] Tichy, G.. Aiginger, K.. *Die Größe der Kleinen.. Die überraschenden Erfolge kleiner und mittlerer Unternehmungen in den achtziger Jahren.* Signum. Wien.

- [3] Arndt, H.. *Wirtschaftliche Macht. Tatsachen und Theorien*. 1980. C. H. Beck.. München.
- [4] Arnold, H.. *Europa am Ende? Die Auflösung von EG und NATO.* 1993. Piper.. München–Zürich.
- [5] Bach, M.. *Eine leise Revolution durch Verwaltungsverfahren. Bürokratische Integrationsprozesse in der Europäischen Gemeinschaft*. In: *Zeitschrift für Soziologie*, 21. évf. 16–30. p.. 1992.
- [6] Breton, P.. *Why We Act Like Canadians: A personal exploration of our national character*. 1987. Penguin Books.. Harmondsworth, Middlesex.
- [7] Bruckmüller, E.. *Nation Österreich. Sozialhistorische Aspekte ihrer Entwicklung*. 1984. Böhlau. Wien–Köln–Graz.
- [8] Tichy, G.. Busch, K.. *Umbruch in Europa. Die ökonomischen, ökologischen und sozialen Perspektiven des einheitlichen Binnenmarktes*. 1991. Bund Verlag. Köln.
- [9] Christaller, W.. *Das Grundgerüst der räumlichen Ordnung in Europa*. In: *Frankfurter Geographische Hefte*, 24. évf. I.. 1950.
- [10] Coudenhove-Kalergi, R.. *Die europäische Nation*. 1953. Deutsche Verlags-Anstalt. Stuttgart.
- [11] Cutler et. al., T.. *The Struggle for Europe. A Critical Evolution of the European Community*. (1989) 1992. Berg. New York–Oxford–Munich.
- [12] Dogan, M.. *The Erosion of Nationalism in Western Europe*. In: *Haller – Richter: Toward a European Nation? Political Trends in Europe, East and West, Center and Periphery*. 1994. M. E. Sharpe. Armonk, N.Y.–London.
- [13] Dronkers, J.. *The causes of growth of English education in the Netherlands*. In: *Haller – Richter: Toward a European Nation? Political Trends in Europe, East and West, Center and Periphery.* 1994. M. E. Sharpe. Armonk, N.Y.–London.
- [14] Drucker, P.. *Die postkapitalistische Gesellschaft*. 1993. Econ. Düsseldorf etc..
- [15] *Eurobarometer – Public Opinion in the European Community (Summary).*: No. 33, June 1990.. June 1990. Commission of the European communities. Brussels..
- [16] Faber, R.. *Abendland. Ein politischer Kampfbegriff*. 1979. Gerstenberg Verlag. Hildesheim.
- [17] Fabris, H. H.. *Statistenrolle reserviert? EG-Anbindung, Medien- und Telekommunikations-Politik in Europa und Österreich*. In: *M. Scherb – I. Morawetz: Der unheimliche Anschluß. Österreich und die EG*. 129–149. p.. 1988. Verlag für Gesellschaftskritik. Wien.
- [18] Grün, M.. Foresta, R.. *Warnung vor EG–Europa. Argumente gegen eine Weltordnung*. 1992. Unipress. Salzburg.
- [19] Francis, E. K.. *Ethnos und Demos. Beiträge zur Volkstheorie*. 1965. Duncker & Humbolt. Berlin.
- [20] Friedrich, C. J.. *Europe. An Emergent Nation*. 1969. Harper & Row. New York–Evanston.
- [21] Galtung, J.. *The European Community. A Superpower in the Making*. 1973. Universitetsforlaget. Oslo.
- [22] Gasser, A.. *Preußischer Militärgeist und Kriegsentfesselung*. 1985.
- [23] Gumplowicz, L.. *Der Rassenkampf. Soziologische Untersuchungen.* 1973.
- [24] Haller, M.. *Wandel der Berufsstruktur und Arbeitslosigkeit in Westeuropa, 1960–1983. Arbeitspapier, 2. der „Studiengruppe International Vergleichende Sozialforschung”*. 1986. Universität Graz. Graz.

- [25] Haller, M.. *Grenzen und Variationen gesellschaftlicher Entwicklung in Europa – eine Herausforderung und Aufgaben vergleichender Soziologie*. In: *Österreichische Zeitschrift für Soziologie*, 13. évf., 5–19. p.. 1988.
- [26] Haller, M.. *The Challenge for Comparative Sociology in the Transformation of Europe*. In: *International Sociology*, 5. köt. 183–204. p.. 1990.
- [27] Haller, M.. *Alte und neue soziale Ungleichheiten als Herausforderung für die Sozialpolitik in Europa*. Beitrag zu 26. Deutschen Soziologentag. 1992.
- [28] Haller, M.. *New Societies or Social Anomie in the Europe of Tomorrow?* In: *Schweizerische Zeitschrift für Soziologie*, 3. évf. 635–656. p.. 1992.
- [29] Haller, M.. *Klasse und Nation: Konkurrierende und komplementäre Grundlagen kollektiver Identität und kollektiven Handelns*. In: *Soziale Welt*, 44. évf. 30–51. p.. 1993.
- [30] Haller, M.. *Sozialraum Europa. Anspruch und Realität eines großen Projekts*. In: *Wiener Zeitung*, 12.3. Beilage zum Wochenende. 1–3. p.. 1993.
- [31] Höllinger, F.. Haller, M.. *Zentren und Peripherien in Europa*. In: S. Immerfall – P. Steinbach (szerk.): *Historisch-vergleichende Makrosoziologie: Stein Rokkan – der Beitrag eines Kosmopoliten aus der Peripherie*. 1994. W. de Gruyter. Berlin.
- [32] Richter, R.. Haller, M.. *Toward a European Nation? Political Trends in Europe, East and West, Center and Periphery*. 1994. M. E. Sharpe. Armonk, N.Y.–London.
- [33] Hankel, W.. *Die sieben Todsünden der Vereinigung*. 1993. Siedler. Berlin.
- [34] Heckmann, F.. *Ethnische Minderheiten, Volk und Nation. Soziologie inter-ethnischer Beziehungen*. 1992. Enke. Stuttgart.
- [35] Holland, S.. *Uncommon Market. Capital, Class and Power in the European Community*. 1980. Macmillan. London.
- [36] Joerges, C. J.. *Die Europäische Integration und das Recht*. In: W. Zapf (szerk.): *Die Modernisierung moderner Gesellschaften*. 331–336. p.. 1991. Campus. Frankfurt–New York.
- [37] Johnston, W.. *Österreichische Kultur- und Geistesgeschichte. Gesellschaft und Ideen im Donauraum 1848–1838*. 1980. Böhlau. Wien–Köln–Graz.
- [38] Jordan, T.. *The European Culture Area. A Systematic Geography*. 1988. Harper & Row. Cambridge etc..
- [39] Kaelble, H.. *Auf dem Weg zu einer europäischen Gesellschaft. Eine Sozialgeschichte Westeuropas 1880–1980*. 1987. C. H. Beck. München.
- [40] Kapteyn, P.. *Kulturgerecht Verhandeln: Über nationale Zivilisationen und europäische Integration*. In: R. Blomert – H. Kuzmics – A. Treibel (szerk.): *Transformationen des Wir-Gefühls. Studien zum nationalen Habitus*. 85–117. p.. 1993. Suhrkamp. Frankfurt.
- [41] Knieper, R.. *Nationale Souveranität. Versuch über Ende und Anfang einer Weltordnung*. 1991. Fischer Taschenbuch Verlag. Frankfurt.
- [42] Kohn, H.. *Von Machiavelli zu Nehru: Zur Problemgeschichte des Nationalismus*. 1964. Herder. Freiburg–Wien.
- [43] Hager, R.. Kohnstamm, M.. *Zivilmacht Europa*. 1973. Suhrkamp. Frankfurt.
- [44] Kohr, L.. *Das Ende der Großen*. 1986. Orac. Wien.

- [45] Feshbach, S., Kosterman, R.. *Toward a Measure of Nationalistic and Patriotic Attitudes. In: Political Psychology, 10. köt. 257–273. p.. 1989.*
- [46] Lepsius, R. M.. *Die Europäische Gemeinschaft: Rationalitätskriterien der Regimebildung. In: W. Zapf (szerk.): Die Modernisierung moderner Gesellschaften: Verhandlungen des 25. Deutschen Soziologentages in Frankfurt am Main 1990. 309–317. p.. 1991. Campus. Frankfurt–New York.*
- [47] Lepsius, R. M.. *Die Europäische Gemeinschaft und die Zukunft des Nationalstaates: Vortrag am 28. 5. 1992 in Regensburg anlässlich der 87. Fortbildungstagung für Ärzte (Különlenyomat).. 1992.*
- [48] Ludwig, K.. *Europa zerfällt. Völker ohne Staaten und der neue Nationalismus. 1993. Rowohlt. Reinbek.*
- [49] Morawetz, I.. *Die Legende vom „Europa der Bürger” Zum Kräfteverhältnis von Unternehmerverbänden und Gewerkschaften in der EG. In: M. Scherb – I. Morawetz: Der unheimliche Anschluß. Österreich und die EG 19–46. p.. 1988. Verlag für Gesellschaftskritik. Wien.*
- [50] Narr, W. D.. *Von den Segnungen der europäischen Gemeinschaft: Ansichten eines provinziellen Weltbürgers. In: Leviathan, 17. évf. 574–595. p.. 1989.*
- [51] Reiterer, A. F.. *Die unvermeidbare Nation. Ethnizität. Nation und nachnationale Gesellschaft. 1988. Campus Verlag. Frankfurt–New York.*
- [52] Rejai, M.. *Political Ideologies. A Comparative Approach.. 1991. M. E. Sharpe. Armonk, N.Y.–London.*
- [53] Room, G.. *„New Poverty” in the European Community.. 1990. Macmillan. Houndsmill, Basingstoke–London.*
- [54] Sautter, U.. *Geschichte Kanadas. Von der europäischen Entdeckung bis zur Gegenwart. 1992. C. H. Beck. München.*
- [55] Scheff, T.. *Emotions and Identity. A Theory of Ethnic Nationalism, Konferencia előadás (ASA-Miniconference on theory).*
- [56] Scherb, M.. Morawetz, I.. *Der unheimliche Anschluß. Österreich und die EG. 1988. Verlag für Gesellschaftskritik. Wien.*
- [57] Schumacher, E. F.. *Small is Beautiful. 1973. Blond and Briggs. London.*
- [58] Senghaas, D.. *Europa 2000. Ein Friedensplan. 1990. Suhrkamp. Frankfurt.*
- [59] Smith, A. D.. *National Identity. 1991. Penguin. London.*
- [60] *Statistisches Handbuch für die Republik Österreich, 1991. 1991. Österreichischen Statistischen Zentralamt. Wien.*
- [61] Wallerstein, I.. *The Modern World System. 1974. Academic Press.. New York–San Francisco–London.*
- [62] Weber, M.. *Gazdaság és társadalom. A megértő szociológia alapjai. I. köt.. 1987. Közgazdasági és Jogi Kiadó.. Budapest.*

Hogyan építsünk piacot?

Megjegyzések az Európai Unió belüli egységes piac megteremtésének programjáról¹

Fligstein, Neil
Mara-Drita, Iona

Bevezetés

A szociológusok az utóbbi időben fedezték fel a jelenkori kapitalizmus történelmi és komparatív struktúráinak kérdését (Nee, 1993[47]; Stark, 1992[63]; Fligstein, 1990[18]; Hamilton – Biggart, 1988[33]; Gerlach, 1992[28]; Burawoy – Krotov, 1992[48]; Campbell – Hollingsworth – Lindberg, 1991[6]). E szakirodalom egyik fontos témája, hogy a tőkés társadalomban a gazdaságépítés mennyire szerves része az államépítésnek (Dobbin, 1994[11]). A tőkés gazdaságban a piacok működéséhez szükség van olyan szabályokra, amelyeket az állam hoz létre és kényszerít ki (Steinmo – Thelen – Longstreth, 1992[65]; Hall, 1986[31]; March – Olsen, 1989[43]). Ezek a szabályok olyan, megállapodásokra vezető komplex politikai folyamatok eredményei, amelyek lehetővé teszik a gazdasági cserét, és megteremtik az államok szabályozó képességét.

A politikai és gazdasági intézmények kialakulásával kapcsolatos kérdések újra és újra felbukkannak a társadalomtudományokban (Meyer – Rowan, 1978[45]; Powell – DiMaggio, 1991[10]; Scott – Meyer, 1994[58]; Hall, 1986[31], 1989[32]; Skocpol, 1985[60]; March – Olsen, 1989[43]; North, 1990[49]; Williamson, 1985[76]; Krasner, 1988[38]; Shepsle, 1990[59]). A szociológiában a szervezetelmélet területén a legjelentősebb ez a kérdésfeltevés (lásd a Powell és DiMaggio [1991] által szerkesztett kötet[53] tanulmányait). Itt a kutatók elsősorban az új intézményformák eredetével, elterjedésével és megszilárdulásával foglalkoznak. A szociológiai elméletek az intézményesülés folyamatát bizonyos jelentéscsoportok elterjedéseként és fennmaradásaként fogják fel.

A szociológiai megközelítés egyik fő problémája, hogy hiányzik belőle a szereplők és a politika elmélete. DiMaggio (1989) megpróbálta pótolni ezt a hiányosságot, amellyel érvelve, hogy az új intézmények intézményi vállalkozókat követelnek. A politológiában és a közgazdaságtanban viszont az intézményelmélet szinte teljesen a szereplők problémájára összpontosít. A közgazdaságtanban és a politikaelméletben használt gazdaságelméletek a racionális cselekvő modelljeire épülnek, melyekből az következik, hogy a cselekvők saját érdekeiket követve közösen hoznak létre intézményeket. A politológián belül azonban sokan vitatják, hogy a racionális cselekvő modelljei magyarázatot tudnának adni ezekre a folyamatokra (Krasner, 1988[38], 1991[39]; Hall, 1986[31]; Steinmo et al., 1992[65]; March – Olsen, 1989[43]). E tradíció képviselői azt vizsgálják, hogy az előzetesen létező intézmények milyen szerepet játszanak az új intézményi berendezkedés létrehozásában.

Tanulmányunkban az intézményelmélet különböző változataiban rejlő témák egy részét megpróbáljuk arra a problémára alkalmazni, hogy hogyan konstruálható meg a piac intézményrendszere.² Ennek érdekében két szakirodalmi terület teoretikus elemeit is igénybe kell vennünk: az egyik azt a problémát vizsgálja, hogyan megy végbe a politikában az intézményépítés; a másik szociológiai megközelítés alapján azt próbálja feltárni, milyen típusú szabályok szükségesek a piac létrehozásához. E teoretikus perspektívák segítségével azt vizsgáljuk, hogyan épült fel az Európai Unió egységes piac létrehozására irányuló programja.³

¹Neil Fligstein – Iona Mara-Drita 1996 How to Make a Market? Reflections on the Attempt to Create a Single Market in the European Union *American Journal of Sociology*, Vol. 102 Nr. 1 (July 1996) 1–33. p. Fordította Nagy László

²A tanulmány korábbi változatát a European Community Studies Association találkozója készítettk el, mely 1993. májusában Washingtonban került megrendezésre. Sokat merítettünk azokból a megjegyzésekből, amelyeket a Stanford Egyetem Nyugat-Európai Tanulmányok Központjának résztvevői fűztek írásunkhoz. Szeretnénk továbbá megköszönni Richard Lempert, Doug McAdam, Andrew Moravcsik és Richard Swedberg értékes kritikáit. Nagy segítségünkre voltak az *American Journal of Sociology* bírálóinak észrevételei is. A tanulmány elkészítése idején az első szerző egy ideig a National Science Foundation által támogatott Center for Advanced Studies in the Behavioral Sciences ösztöndíjasa volt. Levelezési cím: Neil Fligstein, Dept. of Sociology, University of California, Berkely, California 94720.

³Az Európai Közösség neve Európai Unióra változott azt követően, hogy Maastrichtban aláírták az Európai Unióról kötött szerződést (az úgynevezett Maastrichti Szerződést).

Az 1980-as években az Európai Unió három nagy intézményépítő programon dolgozott: az első az egységes piac programja („Europe 92”), a második az Egységes Európai Okmány (Single European Act), a harmadik pedig az Európai Unióról kötött szerződés (az úgynevezett Maastrichti Szerződés). Ezek a programok alkotják azt a kontextust, amelyen belül az intézmény- és piacépítés összetett mechanizmusait meg kell értenünk.

Tanulmányunkban az egységes piac programjára összpontosítunk, mivel ez volt az program, amely az Európai Unió akkoriban válságba jutott intézményét képessé tette arra, hogy tető alá hozzon néhány fontos megegyezést. Megközelítésünk olyan keretet próbál nyújtani, amelyben megérthető, hogy milyen körülmények között jött létre az egységes piac programja; honnan származik az egységes piac gondolata; és hogy az Európai Unió intézményi vállalkozói hogyan használták fel az egységes piac programjának kulturális keretét annak érdekében, hogy támogatást szerezzenek a program számára. Amellett érvelünk, hogy az egységes piac megteremtésének gondolata megelőzte azoknak a direktíváknak a kidolgozását (az Európai Unióban a direktívák a törvények megfelelői), amelyek az egységes piac programját alkotják. A piaci intézmények szociológiai megközelítése segítségével azt próbáljuk megérteni, hogy a politikai és gazdasági szereplők miként szabják meg az egységes piac programjának végső formáját. Megvizsgáljuk a direktívákat, és megmutatjuk, hogy úgy válogatták össze őket, hogy a lehető legszélesebb politikai koalíciót tegyék lehetővé, és gondosan elkerültek minden olyan kérdést, mely ellentétet válthatott volna ki.

Eredményeinkből az következik, hogy számos elméleti perspektíva nyújthat bepillantást az intézmény- és piacépítés folyamatába. Intézményépítő időszakok akkor következnek be, amikor valamilyen társadalmi, gazdasági vagy politikai válság aláássa a fennálló intézményi berendezkedést. Ilyen körülmények között a kollektív stratégiai aktorok úgy cselekedhetnek, mint az intézményi vállalkozók, és megpróbálhatnak megegyezésre jutni. A legerősebb szervezett aktorokat meg kell győzni arról, hogy az új berendezkedés érdekükben áll, még akkor is, ha ezeket az érdekeket a tárgyalás során definiálják és újradefiniálják. Ez olyan „kulturális keretet” követel meg, mely elfogadhatja a cselekvőkkel az új berendezkedés általános körvonalait. Amellett érvelünk, hogy az intézményépítési programok annyiban emlékeztetnek a társadalmi mozgalmakra (jóllehet elit társadalmi mozgalmakra), hogy a cselekvők egy új kulturális keret alapján elkötelezett híveivé válnak egy intézményi programnak (Snow et al., 1986[62]; Tarrow, 1994[69]). A piacépítéssel kapcsolatban megmutatjuk, hogy milyen előnyökkel jár, ha a problémáról szociológiai perspektívában gondolkodunk, mely a társadalmi intézményeket, valamint az államok és szervezett gazdasági elitjeik közötti kapcsolatokat hangsúlyozza.

Témánk tárgyalását azzal kezdjük, hogy mérlegeljük az intézményi változás releváns megközelítéseit. Ezek az elméletek arra ösztönöznek bennünket, hogy bizonyos kulcsfontosságú elemekre összpontosítsunk (például az előzetesen létező intézményekre, az eltérő érdekekkel rendelkező erős szereplők viszonyrendszerére, valamint az intézményi vállalkozók szerepére). Ezután megvizsgáljuk azokat az eseményeket, amelyek az Európai Unió egységes piac létrehozására irányuló programjához vezettek. Érveket fogalmazunk meg azzal kapcsolatban, hogy az intézményi változás modelljeinek logikája alapján hogyan írhatók le ezek az események. Ezután a piacok szociológiájának olyan megközelítését javasoljuk, mely azt vizsgálja, hogy milyen piaci intézmények léteznek, és hogy a közöttük zajló egyeztetés hogyan tükrözi a vállalati és állami aktorok eltérő érdekeit. Végül megvizsgáljuk, hogy az egységes piac programját alkotó direktívák hogyan tükrözik azt az elméleti problémát, melyet a piacok szociológiája felvet, illetve azt a politikai folyamatot, melyet az institucionalista elemzés feltár.

Intézmények létrehozása

Ebben a részben elemezzük az intézményeket tárgyaló elméleti vizsgálódások némelyikét, és megvizsgáljuk, hogyan alkalmazhatók a gazdasági intézmények kialakulására. Hasznos azokkal a tényezőkkel kezdeni, amelyekre az intézményelméletek kimondottan vagy hallgatólagosan támaszkodnak, amikor az intézményépítés időszakát tárgyalják, továbbá érdemes összehasonlítani a kulturális elméleteket és a racionális választással foglalkozó elméleteket.

Valamennyi intézményelmélet a válság vagy a külső megrázkódtatás valamilyen formáját tekinti az intézményépítő időszakok kiváltójának (lásd pl. Skowronek, 1982[61]; Fligstein, 1990[18]; Sandholtz – Zysman, 1989[55]; Campbell et al., 1991[6]). Intézményesült környezetben a cselekvés meghatározott szabályok és értelmezések szerint zajlik (valójában ez az, amit intézményen értünk). Sőt az aktorok cselekvéseit még „válság” idején is a kurrens értelmezések és hatalommegosztás irányítják. Ezek az értelmezések csak akkor bomlanak fel válság esetén, amikor valamely terület domináns aktorai kezdenek kudarcot vallani, akár más területről érkező csoportok benyomulása, akár a területen belüli szervezeti hibák miatt. Az

intézményépítés epizódjainak keretét az határozza meg, hogy a cselekvők miként észlelik a válságot, és milyen választ adnak rá. Az intézményépítés egy másik kontextusa ott jön létre, ahol a kapcsolati viszonyok egy új, addig definiálatlan társadalmi térben alakulnak ki. Ekkor a cselekvők elfogadott szabályok nélkül cselekszenek, és azáltal próbálják stabilizálni interakciójukat, hogy ilyen szabályokat dolgoznak ki (Stinchcombe, 1965[66]).

A racionális döntésre építő institucionalizmus és a „kulturális keret” hangsúlyozó institucionalizmus érvelése között az a valódi különbség, hogy hogyan zajlik le szerintük az intézményépítő epizód.⁴ A racionális döntésre építő teoretikusok szemében az intézményépítő epizód egy alkujátszma (Tsebelis, 1990[73]; Shepsle, 1990[59]; Keohane, 1984[35]). A rögzített preferenciákkal rendelkező cselekvők alkuba kezdenek azokról a kérdésekről, amelyek előmozdítják együttműködésüket. A racionális döntésre építő szerzőknek a válságfeltételek azt sugallják, hogy a jelenlegi berendezkedés szuboptimális a cselekvők számára, és a cselekvőknek közös érdekük, hogy optimálisabb megoldást találjanak. A megegyezés elérésének lehetőségét növeli, ha a cselekvőknek tökéletes információik vannak egymás preferenciáiról, ha az interakció ismétlődésének valószínűsége nagy, és ha csak kevés játékos van (Axelrod, 1984[1]). A megegyezés elérésének lehetősége egyáltalán nem adott, hanem egy közös „választási halmaz” létét követeli meg, mely valamennyi érdekelt preferenciáit tartalmazza (Scharpf, 1988[56]).

A politikatudomány és a szociológia területén működő, a kulturális keret hangsúlyozó institucionalisták több tényezőt is kiemelnek az új intézmények létrejöttében. Amellett érvelnek, hogy az előzetesen létező intézmények és szervezetek korlátozzák, de ugyanakkor lehetővé is teszik a cselekvők kooperatív viselkedését (March – Olsen, 1989[43]), és szerintük nem annyira a tudatosan kalkulált érdekek, hanem inkább a kulturális gyakorlatok diktálják a megegyezést. Ezek a gyakorlatok határozzák meg, hogy mi lehetséges a különféle szituációkban, mivel néhány lehetőséget kiküszöbölnek, és megadják, hogy mely cselekvések tekinthetők „ésszerűnek” (Dobbin, 1994[11]). Az intézmények és szervezetek tényleges kontúrjai specifikálják, hogy mely cselekvők javasolhatnak, illetve vitathatnak meg ilyen megegyezéseket, és hogyan kell lezajlaniuk ezeknek a tárgyalásoknak (Skocpol, 1985[60]).

Ez az intézményépítésnek egyfajta útfüggőséget kölcsönöz, amikor is a korábbi megállapodások meghatározzák az új tárgyalások és megállapodások paramétereit. Az Európai Unió esetében például a Római Szerződés és az általa teremtett szervezetek alkották a tárgyalások háttérét. Továbbá ezek alkották azt a társadalmi kontextust is, amelyben megvitatták, hogy milyen új megállapodások lehetségesek.

A kulturális keret hangsúlyozó elméletek mellett érvelnek, hogy a cselekvők érdekei nem rögzítettek, és hogy a változékony társadalmi helyzetekben az érdekek új koncepciói alakulhatnak ki (Steinmo et al., 1992[65]; Padget – Ansell, 1992[50]; Fligstein, 1996[20]). Ilyen helyzetekben az intézményi vállalkozók befolyásolni tudják a kulturális szimbólumokat annak érdekében, hogy újfajta érdekeket alakítsanak ki a cselekvők számára (DiMaggio, 1987; Padget – Ansell, 1992[50]). Az intézményépítő programok származhatnak akár a szervezett politikából, akár társadalmi mozgalmakból. Az intézményépítő tervek még akkor is hasonlítanak a társadalmi mozgalmakra, amikor a szervezett politikában születnek meg, mivel a csoportok erőforrásai és érdekei ekkor sem rögzítettek, és az interakciót irányító szabályok ekkor is állandó változásban vannak. Ilyen helyzetekben az intézményi vállalkozók koalíciókat tudnak kialakítani azon új identitások körül, amelyek az új szerepstruktúrákat definiálják.

A racionális döntést és a kulturális keret hangsúlyozó elméletek nem szükségképpen állnak ellentétben egymással. Az intézményteremtés politikai lehetősége háromféle eredményre vezethet: nem jönnek létre új intézmények; racionális alku eredményeként születnek meg az új intézmények (lásd Scharpf, 1988[56]); vagy kialakul egy új kulturális keret, amelyen belül a szerepeket és a szabályokat újradefiniálják. Amikor racionális alku révén jön létre a megegyezés, az alku mindig a létező szabályok, hatalommegosztások és szervezett aktorok társadalmi kontextusában megy végbe. Ennek következtében a kulturális keret hangsúlyozó teoretikusok még a tiszta alkusituációk esetében is sok mindennel hozzá tudnak járulni az alku tanulmányozásához.

Ahol sikeresen megegyeznek egy új kulturális keretben, az alkuban részt vevők mind úgy gondolják, hogy általános érdekeiket figyelembe vették. Az új kulturális keretnek az biztosítja az újdonságát, hogy olyan identitást teremt, amelyet a

⁴ Skocpol (1985[60]), valamint Thelen és Steinmo (1992[65]) „historikus” institucionalizmusnak nevezte azokat az elméleteket, amelyek nem a racionális döntésre támaszkodnak. Mi a „kulturális keret” terminust használjuk, mivel úgy gondoljuk, hogy e tradíció képviselői azt hangsúlyozzák, hogy a létező kulturális felfogások fontos jellemzői az intézményépítésnek. Véleményünk szerint „szervezeti” institucionalizmusnak is lehetne nevezni ezt a megközelítést.

cselekvők annyira magukénak érznek, hogy meg tudják indokolni önmaguk számára, miért áll érdekükben az új kulturális keret (White, 1992[75]). Megtapasztalhatják ugyan preferenciáik átrendeződését (a racionális döntés elméletének nyelven szólva), de nem fogják azt gondolni, hogy veszteség érte őket amiatt, hogy elfogadták a dolgok intézésének valamilyen új módját.

A tőkés piacok kialakítása esetében új tőkés gazdasági viszonyok megjelenése vagy a korábban fennálló viszonyok összeomlása ösztönzi arra szereplőket, hogy megpróbáljanak társadalmi egyezségeket kötni (Fligstein, 1990[18]). A kapitalizmusra való átmenet minden modern társadalomban más és más utat követett, mivel azok a problémák, amelyeket a tőkés gazdaság kialakulása felvet, eltérő politikai, társadalmi és kulturális feltételekkel találkoztak (Fligstein – Freeland, 1995[22]; Dobbin, 1994[11]). De amint kialakultak, a szabályok tükrözik a fontos állami és vállalati aktorok érdekeit.

Láttuk, hogyan fejlődnek az effajta intézményi programok az egyes társadalmakon belül (a korábbi szocialista társadalmak átalakulása), a társadalmak között (az Észak-Amerikai Szabadkereskedelmi Egyezmény [NAFTA], az Általános Vámtarifá- és Kereskedelmi Egyezmény [GATT] és az Európai Unió egységes piac programja). Az előbbi annak a kísérletnek az eredménye, melynek során a létező szocialista társadalmakat megpróbálták átalakítani a kapitalizmus valamilyen formájává (Burawoy – Krotov, 1992[3]; Stark, 1992[63]; 1996[64]). Az utóbbi pedig az ipari és az iparosodó társadalmak egyre nagyobb kölcsönös függőségét tükrözi.

Tanulmányunkban azt kívánjuk mérlegelni, hogy az imént leírt kulturális megközelítés mennyiben segít megérteni azokat az eseményeket, amelyek az 1980-as években az Európai Unióban végbementek. Bár a politikai folyamat ezt az elméleti keretet követte, azt a problémát is meg kellett tárgyalni, hogy mit foglaljon magában az egységes piac programja. Az Európai Uniónak oly módon kellett meghatároznia az egységes piac programjának tartalmát, hogy egyfajta társadalmi mozgalom keretében mobilizálja a tagállamokat és a szervezett tőkéscsoportokat. Ezeket a csoportokat meg kellett győzni arról, hogy mindez az ő érdekeiket is szolgálja. Ily módon az Európai Unió egységes piac megteremtésére irányuló programja egyfelől egy kulturális keret, másfelől egy specifikus intézkedéscsomag, mely érdekek széles körét szolgálja.

A politológiai szakirodalomban a szerzők két perspektívából közelítik meg az Európai Unió 1980-as évek közepén végbement megújulását. A neofunkcionalista vagy integrációs érvelés szerint (Haas, 1958[30]; Lindberg – Scheingold, 1970[40]; 1971[41]; Schmitter, 1992[57]) a nemzetállamok által létrehozott nemzetek feletti szervezetek együttműködnek a kulcsfontosságú kérdésekben. Az idők során ezek a szervezetek nemzetek feletti érdekekkel rendelkező csoportokat hívnak életre. Ezek magukban foglalják azokat a hivatalnokokat, akik irányítják ezeket a szervezeteket, valamint azokat a nemzetek feletti kapcsolatokat, amelyeket ezek kiépítenek például az üzletemberekkel, a munkaerőpiaccal és az akadémiai körökkel. Ezek a csoportok egyre nagyobb nyomást gyakorolnak nemzeti kormányokra annak érdekében, hogy terjesszék ki a megegyezéseket, aminek révén növekszik a nemzetek feletti szervezet hatalma. Ezt a folyamatot nevezik „túlsordulásnak” (Haas, 1958[30]). Ez a perspektíva azt sugallja, hogy e csoportok léte megváltoztatja az államok érdekeit, és így új irányt ad a kooperációnak. E megközelítés alapján az egységes piac 1992-ben született programjához az Európai Unió bürokráciái, továbbá a közgazdászok és a multinacionális társaságok üzletemberei adták meg a lökést (Ludlow, 1988[42]; Calingeart, 1988[4]).

Ezzel szemben a neorealista vagy kormányközi megközelítés amellel érvel, hogy a kormánypártok belgazdasági céljai és politikái minden egyes társadalomban meghatározzák a nemzeti érdekeket, melyek viszont meghatározzák, hogy milyen kiterjedésű lesz a nemzetállamok közötti együttműködés. Ez az elképzelés az intézmények racionális döntésen alapuló megközelítésének egyik változata. Csak akkor alakulhat ki együttműködés a nemzetek között, ha az érdekek egybeesnek, vagy ha az államok kölcsönös előnyökre tehetnek szert bizonyos megegyezések sorozata révén. A nemzetállamok féltve őrzik nemzeti szuverenitásukat, és csak olyan intézkedéseket fogadnak el, amelyek nem csorbítják hatalmukat. A neorealista megközelítés szerint Németország, Franciaország és Nagy-Britannia meggyőződött arról, hogy a kereskedelmet korlátozó akadályoknak az eltávolítása, amit az egységes piac programja megkövetel, többet nyom a latban, mint a belőle adódó potenciális hátrányok, és ez adott lökést az egységes piac programjának (Moravcsik, 1990).

Az egységes piac 1992-es programjának eredetéről adott neofunkcionalista és neorealista magyarázat egyaránt alátámasztható. A nemzetek feletti szervezetek, különösen az üzleti és szervezett csoportok az Európai Bizottságban és az Európai Parlamentben valóban nyomást gyakoroltak az államokra, hogy támogassák az egységes piac programját (Ludlow, 1988[42]; Calingeart, 1988[4]). Az államoknak végső soron egyet kellett érteniük az egységes piac programjával, és úgy kellett döntenüik, érdekükben áll a program (Moravcsik, 1992).

Azonban mindkét elmélet figyelmen kívül hagyja azokat az elemeket, amelyeket a kulturális keretet hangsúlyozó institucionalista elméletek megragadnak. A neorealista elmélet az intézményépítő időszakokat általában a piaci kudarcokkal összekapcsolódó problémákra adott válasznak tekinti (Keohane, 1984[35]). Azonban hallgat arról, honnan származnak a javasolt válaszok, és miként ismerik el őket megfelelő válaszoknak. Másképp fogalmazva: miért az egységes piac programja volt az az intézményépítési program, amely egyetértést teremtett, és honnan származott az egységes piac megteremtésének gondolata? A neofunkcionalista elméletek azt feltételezik, hogy az intézményépítés folyamatosan zajlik, ezért nem specifikálják az intézményépítés konkrét epizódjainak feltételeit és így a túlcsoportulás feltételeit sem.

Sem a neorealista, sem a neofunkcionalista elmélet nem ad számot arról, hogy a cselekvők hogyan találhatnak kollektív megoldást olyan alkuszituációkban, ahol érdekeik eltérők és összeegyeztethetetlenek egymással. Mindkét elméletet korlátozza az az előfeltevés, hogy a cselekvők ismerik érdekeiket, és ezen érdekek alapján alkudoznak az elfogadható intézményekről. Mi viszont amellet érvelünk, hogy az Európai Uniót az 1980-as években megbénították a preferenciák közötti kibékíthetetlen ellentétek.

Mind a neofunkcionalista, mind pedig a neorealista perspektíva alapján nehéz megmagyarázni, hogy az egységes piac programja hogyan születhetett meg egy ilyenfajta szituációban. A kulturális keretet hangsúlyozó megközelítés arra mutat rá, hogy az intézményi válság esetén olyan létező szervezeti cselekvőket kell keresnünk, amelyek kidolgozzák és előmozdítják az intézményi programokat annak érdekében, hogy túllépjenek az alkuszituáció dilemmáin. Azt állítjuk, hogy az Európai Bizottság alakította ki az alternatív intézményi programokat, és rá tudta venni az állami aktorokat, hogy támogassák e programokat. Érdemes részletesebben is nyomon követnünk az eseményeket.

Az Európai Unió felépítése és az egységes piac programjának struktúrája

Az Európai Unió négy fő szervezetből áll: a Miniszterek Európai Tanácsából, az Európai Bizottságból, az Európai Bíróságból és az Európai Parlamentből (Bulmer – Wessels 1987[2]; Noel, 1985[48]; European Community, 1981[12]; Thorn, 1981[72]; Groeben, 1985[29]). Az Európai Tanács, mely a tagállamok minisztereiből áll, szavaz az Unió egészére érvényes szabályokról. 1987 előtt egyhangú döntésre volt szükség az Európai Tanács elé kerülő ügyekben (European Community, 1987[14]; Garrett, 1992[25]). Ez rendkívül megnehezítette, hogy megegyezésre jussanak bármiben is, és gyakorlatilag vétőjogot biztosított az Európai Tanács minden tagja számára. Amikor az Európai Tanács elfogad valamilyen új direktívát, minden tagállamnak kötelessége, hogy saját belső jogrendjét összhangba hozza ezzel a direktívával. Az államok állandó képviselői folyamatosan kapcsolatban állnak egymással Brüsszelben, és a tagállamok vezetői évente találkoznak, hogy megtárgyalják a jelenlegi kezdeményezéseket és az Európai Unió általános irányát.

Az Európai Bizottság saját kezdeményezéséből vagy az Európai Tanács felkérésére törvénytervezeteket terjeszt az Európai Tanács elé. Az Európai Bizottságot azért hozták létre, hogy segítse megoldani a tagállamok alkuproblémáit. Ezt a feladatát úgy látja el, hogy tanulmányokat készít, új szabályokat javasol, és megtárgyalja ezeket a szabályokat, mielőtt az Európai Tanács elé terjesztené őket végső szavazásra. Az Európai Tanács csak akkor mérlegel új szabályokat, ha előtte már kiterjedt tárgyalások folytak. Az Európai Bizottság igazgatóságokra oszlik, amelyeket az Európai Unió valamelyik tisztségviselője felügyel. Mindig rengeteg nagy és kis javaslat van terítéken a Bizottságban, és az igazgatóságok vezetői számtalan politikai megbeszélést folytatnak le egymással, az Európai Bizottság elnökével és a lobbicsoportokkal. A politikai játszma lényege: megpróbálni koalíciót építeni különböző „agendák” támogatására (Peters, 1992[52]).

Az Európai Bíróság úgy szerez érvényt a direktíváknak, hogy határozatot hoz a magánszervezetek, egyének vagy államok által benyújtott keresetekben. Ezek a döntések kötelező érvényűek valamennyi érintett félre, beleértve az államokat is (a nemzeti bíróságok és az Európai Bíróság közötti kapcsolatok tárgyalásához lásd Weller [1991[74]]). Az Európai Parlament közvetlenül választják meg. Ez határozza meg az Európai Unió költségvetését, és javaslatokat tesz az Európai Bizottságnak. Az egységes piac 1992-es programjának összefüggésében meg kell említenünk, hogy akkoriban létezett egy összetett eljárás mód, mely az Európai Parlamentnek lehetővé tette, hogy megjegyzéseket fűzzön valamennyi direktívához. Az Európai Parlament szerepe a törvényalkotásban elsősorban a befolyásolásra korlátozódik.

A szuverenitások ezen összetett keveréke zavaró lehet a résztvevők és az elemzők számára. A tagállamok úgy őrzik meg szuverenitásukat, hogy ellenőrzik az Európai Tanácsot, és minden fontos kérdésben övék az utolsó szó. De megőrzik ellenőrzésüket a szabályok kikényszerítése fölött is. Ha azonban az Európai Tanács minősített többségi szavazással elfogad valamilyen direktívát, akkor egyes tagállamok kénytelenek elfogadni olyan szabályokat, amelyekkel nem értenek egyet. Továbbá a tagállamok végrehajtó hatalmat ruháznak az Európai Bizottságra, és elfogadják annak lehetőségét, hogy az Európai Bíróság ellenük foglal állást valamilyen vitás kérdésben.⁵

Sokféle vélemény van azzal kapcsolatban, hogy mi is és mi lehetne az Európai Unió. Egyesek szerint pusztán egy „szabadkereskedelmi övezet”, mások szerint viszont az „Európai Egyesült Államok” (e versengő elképzelések tárgyalásához lásd Gatsios – Seabright, 1989[26]; Hurwitz, 1983[34]; Winters, 1988[77]; Pelkmans – Robson, 1987[51]; Taylor, 1983[70]). Az Európai Unió viszonylag kis szervezet, mely 14 000 alkalmazottal egy 340 millió embert magában foglaló piacot irányít. Bár bírósága van, nem rendelkezik rendőri erővel és szabályozó apparátussal. Méreténél és kiterjedésénél fogva az Európai Unió nem hasonlít semmiféle államszervezethez, és már tervezésénél is erre törekedtek. Egyfajta föderális struktúrával rendelkezik, vagyis a tagállamok részlegesen feladják szuverenitásukat, mivel nemzetek feletti szinten törekszenek politikai és gazdasági koordinációra. Úgy érthetjük ezt meg, ha az Európai Uniót egy politikai arénának tekintjük, ahol megegyezések születnek, a tagállamok pedig kikényszerítik a közösen kialakított szabályokat (Keohane – Hoffman, 1991[37]).

Az intézményépítésről alkotott elméletünk szerint három kimenetele lehet az Európai Unión belüli politikai folyamatnak: nem születnek új szabályok; olyan szabályok jönnek létre, amelyek az alkuszituáció perspektívájából mindenki érdekeivel összhangban vannak; s végül, olyan szabályok alakulnak ki, amelyek újradefiniálják az érdekeket. Az Európai Unió tevékenységének nagy része az első két kategóriába esik. Új intézményi programok csak kivételes körülmények között kerülnek előtérbe.

1985-ben az Európai Közösség úgy határozott, hogy 1992-re véghezviszi a közös piac egységesítését (European Community, 1985[13]). A gyakorlatban ez körülbelül 281 direktíva elfogadását jelentette.⁶ A reformok célja az volt, hogy előmozdítsák a kereskedelmet, fokozzák a versenyt, és elősegítsék az egész Európára kiterjedő méretgazdaságosság kialakulását, kiküszöbölve olyan nem vám jellegű kereskedelmi akadályokat, mint például az adó- és szabályozási rendszer különbségei vagy az eltérő egészségügyi és biztonsági normák. A direktívák tartalmukat, érvényüket és fontosságukat illetően viszonylag heterogének. Például az egyik elfogadott direktíva előírta annak az adónak az eltörlését, amelyet az országhatárokon szedtek be az üzemanyagtartályban lévő üzemanyag után. Korábban azzal érveltek ezen adó mellett, hogy a teherautósok teletankolják üzemanyagtartályukat, mielőtt az alacsony adórendszert alkalmazó országból átlépnének a magasabb adórendszert alkalmazó országba, és így az utóbbi országot megfosztják költségvetési bevételeinek egy részétől. Ez viszonylag kisebb súlyú megállapodás. Másrészt az egyik bankrendszerrel kapcsolatos direktíva minden banknak engedélyezte, hogy tevékenységet végezzen minden tagállamban, és az egyes államokra bízta, hogy meghatározzák a külföldi bankokra vonatkozó szabályokat. Ez az egyezmény egész Nyugat-Európában megnyitotta a pénzügyi szolgáltatási szektort az Unió valamennyi bankjának versenye előtt.

A válság és az egységes piac programjának gyökerei

Valamennyi Európai Unióval foglalkozó szakember egyetért azzal, hogy az 1980-as évek elején a szervezet válságban volt (Cameron, 1992[5]; Weiler, 1991[74]; Moravcsik, 1992[46]; Fligstein, 1994[19]; Sandoltz – Zysman, 1989[55]). Ez összhangban áll az intézményépítő időszakokról alkotott elképzelésünkkel. Valójában nem is egyetlen válság volt, hanem válságok halmaza. Az európai gazdaságok növekedése egyre erősebben függött egymástól annak következtében, hogy az 1970-es években megnőtt a közöttük zajló kereskedelem. Mindez a lassú gazdasági növekedés és a magas és tartós munkanélküliség időszakában ment végbe.⁷

⁵Lehetne amellet is érvelni, hogy a tagállamok parlamentjei a valódi vesztesei ennek a folyamatnak. Becslések szerint az Európai Unió direktívái a nyugat-európai országok parlamentjeiben elfogadott törvények 40 százalékát teszik ki (Schmitter, 1992[57]).

⁶A direktívák összeszámlálása némiképp problematikus. Az eredeti Fehér Könyvben 279 javaslat szerepelt, de később két javaslattal kiegészítették. A javaslatok egy része több direktívává alakult, és így nincs egy az egyben megfelelés a javaslatok és az elfogadott direktívák között. Néhány javaslatot viszont elvetettek, és néhány új javaslat is napirendre került. Végül 264 javaslatot fogadtak el.

⁷Amellet is lehetne érvelni, hogy a tagállamok e növekvő kölcsönös függőség hatására kezdték elveszteni szuverenitásukat. Ebből a szempontból tekintve, az egységes piac programjának kidolgozása a maradék szuverenitás megőrzésére irányuló kísérletként is felfogható.

Az államoknak csak korlátozott lehetőségük volt arra, hogy egymástól független fiskális és monetáris politikát folytassanak (Cameron, 1992[5]).⁸ Az állami cselekvők nem tudták többé önálló gazdaságpolitikával előmozdítani gazdaságukat, és kénytelenek voltak megtapasztalni szuverenitásuk csökkenését. Az üzleti és politikai vezetők egész Nyugat-Európában azon a véleményen voltak, hogy a japán és – kisebb mértékben – az amerikai vállalatok hatékonyabbak, és valószínűleg nagyobb piaci részesedést szereznek a különféle ágazatokban (Sandholtz – Zysman, 1989[55]). Általános egyetértés uralkodott abban, hogy az európai gazdaságok „euroszklerózisban” szenvednek.

Komoly nézeteltérések voltak azonban azt illetően, hogy az Európai Uniónak milyen irányban kell haladnia. 1980-ban Gaston Thorn-t nevezték ki az Európai Bizottság elnökévé. Thorn központi politikai programja volt, hogy olyan reformokat terjesszen elő, amelyek megváltoztatnák az Európai Tanács szavazási szabályait, és több hatalmat biztosítanának az Európai Bizottságnak és az Európai Parlamentnek. Az egyhangú döntést követelő szavazási eljárások azonban szinte lehetetlenné tették, hogy megegyezés szülessen bármilyen kérdésben is. Ezek a tárgyalások álltak az 1980-as évek elején az Európai Tanács találkozóinak középpontjában (Ludlow, 1989[42]). Nagy-Britannia azzal fenyegetődött, hogy elhagyja az Európai Uniót, mivel a britek úgy érezték, túlságosan sokkal kell hozzájárulniuk a közös költségvetéshez, és nem részesülnek eléggé a hasznokból. Nagy-Britannia kijelentette, hogy megakadályozza minden reformjavaslat tárgyalását, amíg az ő problémájára nem születik megoldás.

A kormányok nagy része nem volt meggyőződve arról, hogy értelmes dolog kiterjeszteni az Európai Unió hatalmát. Az intézményi reform mellett az egységes pénzügyi rendszer megteremtésének javaslata is napirenden volt abban az időben. Azonban egyik javaslat sem szerzett elegendő támogatottságot (Moravcsik, 1992[46]). 1983 decemberében az Európai Tanács athéni találkozóján úgy tűnt, az Európai Unió egész építménye darabokra hullik. Gaston Thorn kijelentette, hogy 1966 óta ez a legkomolyabb válság, és vita folyt az Európai Bizottság teljes vezetésének lehetséges lemondásáról a döntésképtelenség miatt (Fligstein, 1994[19]).

Politikai és gazdasági válság volt, és úgy tűnt, hogy az államok vezetői beleestek az egyik klasszikus alkucsapdába: nem volt olyan program, amellyel mindenki egyetértett volna, és ezért az államok különféle frakciói megtorpedóztak minden lehetséges kezdeményezést. 1983-ban az Európai Unió minden megfigyelőjének nehéz pillanatokat okozott annak kitalálása, milyen terv nyerhetné el mindenki egyetértését. Ebben a szituációban egy neorealista arra a következtetésre jutna, hogy nincsenek alkuk, amelyeket meg lehetne kötni, egy neofunkcionalista pedig azt tapasztalná, hogy a nemzetek feletti érdekekkel rendelkező cselekvők nem tudják befolyásolni a kormányok preferenciáit.

Az államok elvesztették képességüket, hogy ellenőrizzék politikai gazdaságukat, és semmilyen kollektív megoldást nem tudtak kidolgozni ezekre a problémákra. Mégis, a nyugat-európai politikai és gazdasági válság politikai lehetőséget kínált az egyik aktív politikai vállalkozónak, hogy egy új intézménycsoportot teremtsen. A probléma kettős volt: egyrészt találni kellett egy intézményi tervet, másrészt támogatást kellett szerezni a tervnek az alkuproblémából való kitörés érdekében.

Honnan származik az egységes piac programjának terve? Ezen a ponton alapvető szerepet játszott az Európai Bizottság mint kollektív intézményi vállalkozó. Az Európai Unió eredetileg a közös piac megteremtése érdekében jött létre. Az elképzelés legnagyobb problémája annak meghatározása, hogy mi is az egységes piac. Az egységes piac megteremtésére irányuló kezdeményezés 1981-ben indult útjára, amikor Karl Heinz Narjes, az Európai Bizottság egyik tagja (III. főigazgató a belső piaccal foglalkozó osztályon) előterjesztett egy egyszerű tervet. Narjes úgy gondolta, az egységes piac olyan piac, ahol semmi nem korlátozza az áruk, a szolgáltatások és a munkaerő szabad cseréjét. Első javaslata viszonylag szerény volt: töröljenek el minden vámot Európában, hozzák összhangba a hozzáadott érték adójának eltérő szabályozásait, és mozdítsák elő a javak áramlását (Fligstein, 1994[19]).

A terv végül 30 direktívára duzzadt, melyek Heinz Narjes azon törekvését tükrözték, hogy vonzóbbá tegye javaslatát, és még több csoport támogatását is elnyerje. Az Európai Parlament 1982 őszén a Narjes-javaslat mellett foglalt állást. Az Európai Tanács koppenhágai találkozóján 1982 decemberében Narjes azt javasolta, hogy sürgős eljárás keretében tárgyalják meg a direktívákat, és tekintsék őket egy átfogó program részének. Ez a javaslat a francia kormány ellenállásába ütközött (Fligstein, 1994[19]).

⁸ Az egyik kulcsfontosságú esemény a francia kormány azon döntése volt, hogy segít véget vetni az Európai Unió politikai válságának, és visszatér az egységes piac programjához. E váltást a megfigyelők a Mitterrand-kormány azon felismerésének tulajdonították, hogy a francia gazdaság élénkítésének hagyományos módszerei (mint például az állami költségek növelése, az ipar államosítása, kereskedelmi akadályok felállítása) kudarcot vallottak az 1980-as évek recessziójában (Frieden, 1994[23]; Fligstein, 1993).

Ennek ellenére a kezdeményezés elnyerte az üzleti csoportok és más szervezetek tetszését szerte az Európai Unió tagállamain belül (Ludlow, 1989[42]; Streeck – Schmitter, 1991[67]). Az eredmény emlékeztet egy elit társadalmi mozgalomra, melyben különböző csoportok sorakoznak fel az egységes piac megvalósításának terve mögött. 1984-re az Európai Tanács elvi egyetértésre jutott az egységes piac megteremtésében (Cameron, 1992[5]). Az „egységes piac” létrehozásának eszméje egyfajta kulturális keretként működött abban az értelemben, hogy tartalma meghatározatlan maradt, és így a cselekvők bármit kiolvashattak belőle. A 30 eredeti direktívából végül csak 15-öt fogadtak el. Narjes egy még ambiciózusabb terven kezdett dolgozni, és egy 150 direktívából álló javaslatot terjesztett elő, melynek célja az volt, hogy 1987-re kialakuljon az egységes piac (Fligstein, 1994[19]). Ez a terv volt a jelmezes főpróbája mindannak, ami végül az egységes piac programjává alakult.

1984-ben az egységes piac programja az intézményi változás átfogó terve volt, amelyet sok állam éppen azért talált vonzónak, mert kevés konkrét részletet tartalmazott, és ily módon úgy lehetett értelmezni, hogy összeegyeztethetőnek tűnjön mindenki érkeivel. A terv támogatásra talált az Európai Bizottságban, az Európai Parlamentben és a fontos üzleti körökben szerte Európában. Mindenkiel sikerült olyan tervként elfogadtatni, mely megoldást nyújt Európa versenyképtelenségének problémájára. Deregulációs terv volt, mely elnyerte a reagani és thatcheri kormányzat támogatását is. Az üzletembereknek tetszett az a gondolat, hogy megszűnne minden olyan szabály, mely a kereskedelmet korlátozza. Az államoknak tetszett az a gondolat, hogy nem jön létre semmilyen nemzetek feletti szervezet az új szabályok kikényszerítésére. Továbbá olyan kezdeményezés volt, melynek megvalósítása nem kerül pénzbe. Az Európai Bizottság és az Európai Parlament nézőpontjából a kezdeményezés lehetőséget teremtett az Európai Unió jövőjéről folytatott megbeszélések felújítására. Összességében, az egységes piac megteremtésének gondolata provokatív volt, erényei pedig maguktól értetődtek.

Az egységes piac programja az egyik terv lett az Európai Unió politikai teendőinek listáján. De az államoknak el kellett fogadniuk a vele járó korlátozásokat. Jacques Delors Franciaország pénzügyminisztere volt 1984-ben, amikor felkérték, hogy vállalja el az Európai Bizottság elnöki tisztét. Csak azzal a feltétellel vállalta a megbízatást, hogy végrehajtanak valamilyen nagyszabású tervet az Európai Unió feltámasztása érdekében. Három választási lehetőséget kínált a tagállamok vezetőinek: intézményi reform, pénzügyi unió vagy egységes piac. Ő személy szerint a pénzügyi uniót részesítette előnyben. De az egységes piac volt az egyetlen elfogadható választási lehetőség (Moravcsik, 1991[46]).⁹

Az egységes piac programja ekkor még csak egy vázlatosan kidolgozott terv volt. A részletek abban a dokumentumban jelentek meg, amelyet Narjes utóda, Lord Cockfield, egy brit bizottsági tag készített elő. Az ő terve az volt, hogy 1992-ig fogadjanak el 279 direktívát. Az egységes piac programját körvonalazó Fehér Könyv ravaszul megfogalmazott dokumentum volt. Amellett hozott fel érveket, hogy az egységes piac megteremtése nagyobb hatékonyságot eredményez egész Európában. Az egységes piac programját alkotó direktívák meglehetősen heterogének voltak. A javasolt direktíváknak legalább a fele évek óta keringett az Európai Unió berkeiben, de egyik vagy másik tagállam mindig megvétózta őket (Colchester – Buchan, 1990[9]; Calingeart, 1988[4]). Az egységes piac programja megpróbálta biztosítani, hogy a lehető legszélesebb koalíció alakuljon ki. A terv *Az egységes piac megteremtése – Európa 1992* címet viselte. (Lásd Cockfield [1994[8]] verzióját az eseményekről.)

Ez a folyamat megmutatja, hogyan hatották át a racionális döntés és a kulturális keret modelljei az egységes piac programját. Az Európai Unió szervezeteit és intézményeit saját alkuproblémáinak megoldása érdekében szervezte meg. Az 1980-as évek elején kialakult politikai és gazdasági válság új megegyezések kialakítására ösztönzött. Az egységes piac programja szerény kezdeményezésként indult, és fokozatosan politikai erőre tett szert annak köszönhetően, hogy olyan tervvé alakult, amelyet valamennyi tagállam támogatni tudott. A javaslatok, amelyeket évekig nem tudtak elfogadni a tagállamok, egyszerre vonzóvá váltak, amint az egységes piac programjába csomagolva tálalták őket. Az Európai Bizottság indította útjára a programot, és támogatást szerzett neki, és amint napirendre került, Jacques Delors és Lord Cockfield mesterien elvezette a programot a megvalósulásig. A terv részben a központi szlogeneknek köszönhetette vonzerejét: *Az egységes piac megteremtése és Európa 1992* (Cockfield, 1994[8]).

Delors az Európai Unió kiszélesítését illető megegyezés előmozdítására próbálta felhasználni, hogy a tagállamok hajlandók együttműködni az egységes piac programjának megvalósításában (Ross, 1994). Az egységes piac programját Delors fel tudta használni két másik program elfogadtatására: az egyik az Egységes Európai Okmány (mely az intézményi reform egyik

⁹Delors, a korábbi pénzügyminiszter a pénzügyi uniót támogatta, de elfogadta az egységes piac programját annak érdekében, hogy az Európai Uniót sikerüljön kíméldíteni a kátyúból (Ross, 1995[54]).

változata volt), a másik pedig az Európai Unióról szóló szerződés (mely több intézményi reformot és pénzügyi uniót foglalt magában). E két terv tartalmazta azokat az elemeket, amelyeket a tagállamok az évtized elején nyíltan elutasítottak. Az Egységes Európai Okmány megváltoztatta az Európai Tanács szavazási eljárását: az egységes piac programjával összefüggő kérdésekben már nem volt szükség egyhangú döntésre, hanem elég volt a minősített többség. Ily módon Delors – stratégiai módon cselekedve – az egységes piac programját összekapcsolta az intézményreformmal (Ross, 1995[54]). Az Európai Unióról szóló szerződés pedig további lendületet adott a folyamatoknak azáltal, hogy megváltoztatta a szavazási eljárásokat – új területeket rendelve az Európai Unió hatásköre alá –, és több hatalmat biztosított az Európai Parlament számára. Továbbá monetáris uniót javasolt, amellyről úgy gondolták, hogy szükséges az egységes piac megteremtéséhez. Delors az egységes piac programjának kulturális kerete segítségével győzte meg az államok vezetőit, hogy ezek a tervek logikusan következnek a jelenlegi helyzetből. Például az Egységes Európai Okmányt szükségesnek ítélte annak biztosításához, hogy az egységes piac programjának törvényekbe ültetése ne fusson zátonyra (Ross, 1995[54]). Delors és az Európai Bizottság – François Mitterrand-nal és Helmut Kohllal – meg tudta győzni az alapvető állami aktorokat, hogy rendezzék át preferenciáikat, és fogadják el, hogy a nagyobb piaci és politikai integráció jobb, mint a kisebb.

Az egységes piac programjának intézményi terepe

A tárgyalás során eddig az Európai Unió politikájára összpontosítottunk. Fontos megérteni az egységes piac programjának azon konkrét elemeit, amelyek vonzóvá tették a programot a tagállamok számára, és lehetővé tették, hogy az Európai Bizottság olyan tervvé fejlessze őket, amely ki tudja mozdítani az Európai Uniót a holtpontról. Az Európai Unió létrehozásának egyik fő célja az volt, hogy egységes piac alakuljon ki Nyugat-Európában. Az a kérdés azonban, hogy mi is az egységes piac, mind elméleti, mind pedig politikai szempontból problémákat vet fel.

Annak vizsgálata előtt azonban, hogy milyen piac jött létre, át kell tekintenünk a piaci intézmények szociológiáját. A piacok itt bemutatott szociológiai elméletét nagyobb részletességgel dolgozza ki Fligstein (1996[20]). A piac olyan társadalmi intézményként definiálható, ahol valamely cikk kereskedelme folyik, és létezik egy ármechanizmus, amely meghatározza a cikk egységeinek értékét. Az ármechanizmus feltételezi a „pénz” létét, valamint a pénz azon „mennységét”, amelyet fizetni kell egy egységért. Nem határozza meg azonban, hogyan működik a kereskedés arénája vagy maga az ármechanizmus, és nem sugall semmilyen struktúrát azon társadalmi viszonyokra vonatkozóan, amelyek a szállítók, a termelők, a fogyasztók és az államok között létrejönnek.

Ahhoz, hogy piacok létezzenek, kifinomult társadalmi viszonyoknak kell megjelenniük a kereskedelem arénájának struktúrájában. E viszonyok – minimálisan – magukban foglalják a tulajdonjogokat, az irányítási struktúrákat és a csere szabályait.¹⁰ A tulajdonjogok a birtoklás jogi definícióival kapcsolatosak. A tulajdonjogok hagyományosan a különféle tárgyak, elsősorban a föld feletti rendelkezéssel függtek össze (Friedman, 1973[24]), a kapitalizmus fejlődésével azonban a fogalom kezdte magába foglalni a különféle eszmék, eljárások és szakismeretek feletti rendelkezést is. Jogi formák definiálják a tulajdon birtoklásának és a felette való rendelkezésnek a képességét, és magukban foglalják a kizárólagos tulajdont, a partnerségeket és a részvénytársaságokat. A szabadalmak és szakmai képesítések szintén tulajdonjogok, mivel birtokosaiknak kizárólagos jogcímük van arra, hogy gyakorolják, és nyereséget húzzanak belőlük.

A tulajdonjogok meghatározása küzdelmes folyamat, melynek során az államok, az alkalmazottak, a helyi közösségek, a termelők és a fogyasztók befolyásolhatják, hogy a tulajdonos miként rendelkezhet tulajdona felett. Bizonyos társadalmakban például a munkások a vállalati tanácsokban szavazhatnak a beruházásokkal kapcsolatos kérdésekben. A helyi közösségek valamennyi társadalomban elkobozhatják a tagok tulajdonát, és megakadályozhatják, hogy a tulajdonosok tetszésük szerint rendelkezzenek tulajdonukkal (például környezetvédelmi szabályozások, területi törvények). Azok a szakértelmiségiek, akik kárt okoznak ügyfeleiknek, büntethetők tulajdonjogaiktól (például működési engedélyüktől) való megfosztással.

Az irányítási struktúrákat azok a törvények és informális gyakorlatok alkotják, amelyek meghatározzák a verseny és az együttműködés jogi kereteit. Minden fejlett ipari társadalomban vannak trösztellenes törvények, versenytörvények és olyan szabályok, amelyek meghatározzák, hogy mi tekinthető az együttműködés legális és illegális formáinak, mint például a

¹⁰ A piacok különféle elméletei más és más módon különböztetik meg ezeket az elemeket. A cselekvésemélet például a kormányzati struktúrákat rendszerint a tulajdonjogokba olvasztja (Fama – Jensen, 1983a[16]; 1983b[17]). Williamson (1985[76]) a vállalatok és a piacok közötti gazdasági tranzakciók irányítására összpontosít, és így az irányítást teszi központi kérdéssé. Campbell és Lindberg (1990[7]) pedig hajlamos egyenlőséget tenni a tulajdonjogok és az irányítási struktúrák közé, bár könyvükben (Campbell et al., 1991[6]) mindhárom intézményt relevánsnak tekintik.

kartellek, a közös vállalkozások vagy a verseny ellenőrzése érdekében létrejött fúziók.¹¹ Ezek a szabályok meghatározzák, hogy adott időszakban melyek a vállalatok közötti verseny és együttműködés törvényes és törvénytelen formái.

A piacon belül a vállalatok megpróbálnak stabil társadalmi kapcsolatokat kialakítani egymással annak érdekében, hogy elkerüljék a közvetlen versenyt. Ezek a társadalmi kapcsolatok olyan „lokális tudást” (Geertz, 1980[27]) vagy „irányítási koncepciót” (Fligstein, 1990[18]) hoznak létre, melyek lehetővé teszik a cselekvők számára, hogy értelmezzék egymás piaci viselkedését. A stabil piac fogalma olyan piacra utal, ahol kis számú vállalat tevékenykedik, és valamennyien rendelkeznek az irányítás ilyen közös koncepciójával. Ez a kölcsönösség lehetővé teszi a vállalatoknak, hogy előre jelezzék, értelmezzék egymás cselekvéseit, és oly módon reagáljanak egymás cselekedeteire, hogy más vállalatok érdekeinek megsértése nélkül mozdítsák elő saját érdekeiket, vagyis oly módon, hogy elkerüljék a közvetlen versenyt. Végül a versenyt jogilag korlátozhatja az állami intervenció és szabályozás. Az államoknak explicite vagy impliciten törvénybe kell foglalniuk az irányítás helyi koncepcióit.

A csere szabályai előmozdítják a kereskedelmet azáltal, hogy meghatározzák azokat a szabályokat, amelyek alapján a tranzakciók végbemennek. Meghatározzák, hogy ki kereskedhet kivel, és biztosítják, hogy a javakat rendben szállítsák, és fizessenek értük. Tehát azáltal segítik elő a javak áramlását, hogy egyszerűbbé, világosabbá és kevésbé költségessé teszik a szabályokat. A csere szabályai alapozzák meg a különféle tervek definícióit, és ezek teremtenek biztonságot. Akárcsak azok a társadalmi viszonyok, amelyeket tulajdonjogoknak és kormányzati struktúráknak nevezünk, a csere szabályai is rendelkeznek jogi alátámasztással, mivel olyan mechanizmusokat biztosítanak, amelyek révén a vállalatok kártérítéshez juthatnak, ha a kereskedelem feltételeit velük szemben valaki megszegi. A csere szabályainak jelentősége a szállítás, a számlázás, a biztosítás és a pénzváltás esetében még nyilvánvalóbb, ha a kereskedelem a nemzeti határokon vagy egész társadalmakon átvélve zajlik.

Ezek a konceptuális kategóriák sokféleképpen kapcsolódnak egymáshoz. Például annak megtiltása, hogy a külföldi vállalatok helyi vállalatokat birtokoljanak, megkonstruálható oly módon is, hogy a tulajdonjogokat használjuk fel a verseny ellenőrzésére (azaz irányítási struktúráként). Hasonlóképpen, az egészségtelennek tartott termékek betiltása a verseny ellenőrzésének egyik módja is lehet. Analitikusan azonban elkülönítjük ezeket a fogalmakat, mivel így olyan fogalmi nyelvet kapunk, amelynek segítségével megérthetjük, hogyan jönnek létre a piac szabályai.¹²

Ebből a szociológiai perspektívából tekintve az állam felmerül a piac valamennyi jellemzőjének elemzése során, mivel az állam határozza meg a gazdasági tevékenység szabályait az adott földrajzi határain belül. A szuverenitás rendszerint az állam azon általános képessége utal, hogy egy adott területen megalkossa és kikényszerítse a szabályokat, azonban az egyes államoknak valójában igen eltérő lehetőségük van arra, hogy beavatkozzanak gazdaságukba és a civil társadalomba (Krasner, 1988[38]). A szuverenitás azoknak a területeknek a számától függően változik, amelyeken az állam beavatkozik, valamint attól függően, hogy az adott területeken mennyi tényleges befolyással rendelkezik. Így a szuverenitás egyrészt többdimenziós, másrészt kvantitatív természetű. A szervezett csoportok szembe tudnak szállni az állam hatalmának kiterjesztésével, és strukturálni tudják ezeket a területeket. A szuverenitás nem az állam abszolút, adott jellemzője, hanem egy olyan igény, amellyel sokan szembeszállnak.

A piac kontextusában van legalább három dimenziója ennek az igénynek. Először is az állam szuverenitásigénye szempontjából a tulajdonjogok és a verseny szabályozása jóval fontosabb, mint a csere szabályozása. Ezek határozzák meg az állam viszonyát saját gazdasági elitjéhez. A vállalatokat birtokló és irányító éltek stabil világokat teremtettek piacaikon, olyan világokat, amelyek az adott tulajdonjogokon és irányítási koncepcióin nyugszanak. Ezeknek a világoknak a megsértésével az állam szembekerül a politikailag legjobban szervezett vállalatokkal.

Másodszor, az államok szimbolikusan nagy súlyt helyeznek arra, hogy ők határozzák meg saját szabályaikat. Mivel a modern állam igényt formál arra, hogy nemzet legyen, és saját népét képviselje, az államoknak érdekükben áll, hogy tevékenyen megszervezzék az életet saját határaikon belül. Más államokkal tárgyalva az államok mindig saját szabályaikat részesítik

¹¹A vállalati fúziót szabályozó törvények a tulajdonjogokkal is kapcsolatosak, mivel meghatározzák, hogyan lehet rendelkezni a tulajdon felett. Azt gondoljuk, hogy a fúziós törvények, ha az ágazaton belüli versennyel függnek össze, az irányítási kérdések közé tartoznak. Hasznos lehet a tulajdonjogokat szabályozó törvények közé sorolni a fúzió általános szabályait, melyek például magukban foglalják a tőke reorganizációját részvénytársaságból, mondjuk, holdinggá.

¹²Ennek a problémának vannak bizonyos következményei a direktívák kategorizálásával kapcsolatban is. Ekkor azt próbáljuk megítélni, vajon a direktíva meg akarja-e könnyíteni a kereskedelmet (a csere szabályai), vagy meg kívánja-e akadályozni, hogy a tagállamok korlátozzák a versenyt (irányítási struktúrák), vagy esetleg azt próbálja tisztázni, hogy ki birtokolhat valamit (tulajdonjogok).

előnyben, bár a választási lehetőségek közötti különbség időnként gyakorlatilag jelentéktelen lehet. Az államok mindig szembe fognak szállni más államok normáival vagy szabályaival, különösen a tulajdonjogok és az irányítási struktúrák érzékeny területein. A csere szabályainak szimbolikus jelentősége kisebb, mivel a másokkal való kereskedést segítik elő, és nem ássák alá az állam azon igényét, hogy maga alkossa meg azokat a szabályokat, amelyek a tulajdonlást meghatározzák.

Végül, az államok nagy gondot fordítanak arra, hogy megőrizzék szabályozó-képességüket. A szuverenitás lényegéhez tartozik az a képesség, hogy cselekedjenek, és jogi szankciókat alkalmazzanak, az államok pedig nem szeretik feladni az ellenőrzésnek ezt a formáját. A bürokrácia, a rendőrség és a hadsereg azok a szervezetek, amelyek az állami aktor cselekvési képességét reprezentálják. A szuverenitás egyértelműen csökken, ha ezek a képességek csökkennek.

Az egységes piac elméletileg olyan szabályokat von maga után, melyek 1. megteremtik a tulajdonjogok egy jól definiált rendszerét; 2. szankcionálják a verseny és az együttműködés bizonyos formáit; 3. minimalizálják a gazdasági egységek közötti tranzakciók költségét. Néhány tudós még azt is hozzátenné, hogy az egységes piac egységes valutát és egységes szabályozási rendszert von maga után.

Egyetlen országon belül is félelmetes problémákat vet fel az egységes piac megteremtése. Az Egyesült Államokban például számos eltérő szabályozás uralkodik a tulajdonjogokkal kapcsolatban. Ezek a problémák még bonyolultabbak, amikor különböző országokról van szó, mivel az egyes államok és gazdasági elitjeik mindig saját szabályaikat részesítik előnyben. Az Európai Unióban minden egyes tagállamnak megvan a maga szabályozása a tulajdonjogokat, az irányítási struktúrákat és a csere szabályait illetően. Ezek a szabályok hosszú múltra visszamenő jogi tradíciókat foglalnak magukban. Továbbá ezek a szabályok mindegyik társadalomban meghatározzák a politikai és a gazdasági elit között fennálló viszonyokat. A nemzeti bürokrácia legitimitása és szuverenitása ezeknek a hagyományoknak a fennmaradásán és az elitek közötti szövetség fenntartásán nyugszik. Ezeknek a társadalmi viszonyoknak a felbontása ellen természetes módon sokan tiltakoznak, beleértve az államokat és a vállalatokat is. Adottnak véve az Európai Unió egyhangú szavazást követelő döntéshozatali eljárását, meglepő, hogy egyáltalán sikerrel járhatott bármilyen tárgyalás az egységes piac megteremtéséről.

A piacok itt bemutatott szociológiája felhasználható annak vizsgálatára, hogyan zajlottak le az egységes piac programjáról szóló tárgyalások. Az alapvető probléma az volt, hogy az Európai Bizottságnak mobilizálnia kellett az európai gazdaságok és államok bizonyos hatalmi centrumait, és meg kellett akadályoznia, hogy az ellenzők mobilizálódjanak. Az Európai Bizottság koalícióteremtő képessége, adottnak véve a cselekvők és az intézmények eloszlását, azt jelentette, hogy az egységes piac programjának olyan problémákat kellett megoldania, amelyek korábban – az egyhangú szavazást követelő döntési eljárások miatt – megoldhatatlannak tűntek.

Tehát miféle egységes piacot teremtett az „Európa 92” program? A rövid válasz az, hogy – mint a piaci intézmények fent ismertetett elméletétől várhatjuk – megkönnyítette a kereskedelmet az exportorientált vállalatok számára, és nem csorbította az államok hatalmát, hogy ellenőrizték a tulajdonjogokat és az irányítási struktúrákat. Az egységes piac programja nem teremtett semmilyen új, egész Európára kiterjedő szabályozó testületet, és csak olyan ágazatokban nyitotta meg a piacokat, amelyek esetében érvelni lehetett amellett, hogy az egységes piachoz kell kapcsolni őket, mint például a szállítást, a pénzügyi szolgáltatásokat, a szakmai és üzleti szolgáltatásokat.

Érdemes áttekinteni, milyen vállalatok tulajdonosai és vezetői támogatták az egységes piac programját. Az adatok azt mutatják, hogy az egységes piac programját leginkább azoknak a vállalatoknak a vezetői támogatták, amelyek jelentős exportőrök voltak (Fligstein – Brantley, 1995[21]). Ezek a vállalatvezetők úgy gondolták, hogy termelési költségeik kisebbek, piacaik pedig nagyobbak lesznek, és így vállalatuk és országuk jobb helyzetben lesz, ha megvalósul az egységes piac. Azokban az ágazatokban, amelyekben nagyfokú volt az állami tulajdonhányad, a vállalatvezetők kevésbé lelkesedtek az egységes piac programjának hatásaiért.

Ez az érv alátámasztható az Európai Unió két másik jellemzőjének vizsgálatával is. Először is, azok a nagy multinacionális társaságok panaszkodtak leggyakrabban az Európai Unióra, amelyeknek problémái voltak a külkereskedelemben (Fligstein, 1994[19]; Treeck – Schmitter, 1991[67]; Mazey – Richardson, 1993[44]). Másodszor, az egységes piac programját támogató koalícióhoz csatlakozó csoportok a legnagyobb vállalatok közül kerültek ki (Cameron, 1992[5]; Sandholtz – Zysmn, 1989[55]; Ludlow, 1989[42]).

Ennek gyakorlati politikai következménye az volt, hogy az exportáló vállalatok vezetői vagy tulajdonosai közül igen kevesen voltak érdekeltek az irányítási struktúrák vagy a tulajdonjogok megreformálásában, sőt néhányan (főleg az állami

tulajdonban lévő vállalatok vezetői) kifejezetten elleneztek e reformokat. Másrészt az exportáló vállalatok vezetői igencsak érdekelték voltak abban, hogy csökkenjenek a kereskedelem korlátozásai, vagyis érdekükben állt, hogy megváltozzanak a csere szabályai. Az államok ugyancsak vonakodtak a tulajdonjogok és az irányítási struktúrák újjászervezésétől, mivel nem akarták elveszíteni hatalmukat, és féltek, hogy elidegenítik maguktól a nagy hatalmú gazdasági eliteket. Mindez együttvéve a következő hipotézist vonja maga után.

1. hipotézis: *A tulajdonjogokkal és az irányítási struktúrákkal kapcsolatos szabályok nem álltak az egységes piac programjának középpontjában. A legtöbb direktíva a csere szabályaira vonatkozott.*

Az egységes piac programjának tárgyalása során az egyik döntő probléma az volt, hogy hogyan található olyan stratégia, melyet követve a tárgyalások sikerrel járhatnak. Az egységes piac maga után vonta, hogy egyetlen szabályrendszer legyen érvényes minden szektorra: minden tagállamnak ugyanazokat a normákat kellett elfogadnia. Mivel általában minden állam preferálja szuverenitása megőrzését, és kidolgozott normákkal rendelkezik, melyeket vonakodik feladni, a tárgyalások még akkor is komoly problémákat vethetnek fel, amikor az államok egyetértenek abban, hogy értelmes dolog lenne egységes normákat használni.

Az 1980-as évek előtt a piacok megnyitásáról folytatott tárgyalások meglehetősen unalmasak voltak. Az egyezmények rendkívül részletesek voltak, és évekig tartottak a megbeszélések a termékek definícióiról és normáiról. Ez azonban az 1980-as években a Casis de Dijon-esetben hozott bírósági döntéssel megváltozott (Von Sydow, 1988[68]). Az Európai Bíróság úgy döntött, hogy az országoknak nem kötelező a termékek egységes standardjai felé közeledni. Minden olyan árut vagy szolgáltatást, amelyet törvényesen állítottak elő valamelyik tagállamban, el kell fogadni valamennyi másik tagállamban. Ez a stratégia, melyet „kölcsonös elismerésnek” neveztek, rendelkezett egy figyelemreméltó tulajdonsággal: lehetővé tette az államoknak, hogy megnyissák néhány áru vagy szolgáltatás kereskedelmének piacát anélkül, hogy feladnák saját különböző definícióikat. Az Európai Bizottság ezért úgy határozott, a kölcsonös elismerést használja alapelveként a piacok megnyitásáról folytatandó tárgyalásokon (Von Sydow, 1988[68]).

A Casis de Dijon-ügyben hozott döntés megengedte a tagállamoknak, hogy a területükön betiltsanak bizonyos termékeket vagy szolgáltatásokat, ha úgy gondolják, hogy egészségügyi vagy biztonsági normák forognak kockán. Az Európai Bizottság felismerte, hogy a piacok megnyitásának a tagállamokban alkalmazott egészségügyi és biztonsági normák harmonizálására kell összpontosulnia. Ez a koncepció, melyet Von Sydow (1988[68]) az „új harmonizálásnak” nevezett, olyan kísérlet, mely megpróbál kollektív egészségügyi, biztonsági vagy közös technikai normákat találni valamennyi tagállam számára.

Így a Bizottság az egységes piac programjáról folyó tárgyalásokon segítségül hívhatta az új harmonizálás vagy a kölcsonös elismerés stratégiáját. Ha ezek a stratégiák kudarcot vallának, akkor a megegyezések legfeljebb megőrzik a status quót. A harmonizálás e stratégiáit érdemes függő változónak tekinteni, és azokat a feltételeket mérlegelni, amelyek között a harmonizálás különböző típusait alkalmazták.

2. hipotézis: *Amikor az országok megpróbálták harmonizálni a tulajdonjogokat és az irányítási struktúrákat, akkor általában a kölcsonös elismerés stratégiáját használták, de amikor a csere szabályairól tárgyaltak, rendszerint az „új harmonizálás” stratégiájára hajlottak.*

Amikor a tagállamok a tulajdonjogokról és az irányítási struktúrákról tárgyaltak, előtérbe kerültek a nemzeti szuverenitás kérdései, valamint az elitek jogai és kiváltságai. A nemzeti piacaik feletti ellenőrzést féltve a tagállamok nem voltak hajlandók elfogadni semmilyen egységes normarendszert, hanem inkább a kölcsonös elismerést választották. Mivel a csere szabályainak megváltoztatása elnyerte a nagy exportőrök támogatását, az államok készek voltak tárgyalásokba bocsátkozni és olyan feltételeket teremteni, amelyek egyszerűsítik az államok közötti kereskedelmet.

A szuverenitás másik kérdése az elfogadott rendelkezések kikényszerítésével függött össze. A kikényszerítés nagyrészt a nemzetállamokra maradt annak jeleként, hogy megőrzik végső szuverenitásukat.

3. hipotézis: *A direktívák nem csorbítják a nemzeti szuverenitást, mivel kikényszerítésüket az egyes nemzetállamokra bízzák, nem pedig valamilyen nemzetek felett álló szervezetre. Várakozásunk szerint ez változik a harmonizálás formáitól vagy a szabály természetétől függően (vagyis attól függően, hogy tulajdonjogokról, irányítási struktúrákról vagy a csere szabályairól van szó).*

Azt állítjuk, hogy azoknak származik legnagyobb hasznuk az egységes piac programjából, akik érdekeltek az exporttevékenységekben. Mint korábban megjegyeztük, az exportőrök egyenlőtlenül oszlottak el az ipari szektorokban. Úgy gondoljuk, hogy az élelmiszer-ipari, a gyógyszeripari, a vegyipari, a gépgyártási és a szállítóberendezési ágazatra vonatkozik a legtöbb olyan direktíva, amely közvetlenül valamilyen ágazat szabályozására irányul.¹³ A csere szabályai a kereskedelem akadályai is lehetnek, ha nehezebbé vagy költségesebbé teszik a belépést más országok piacaira. A nemzetállamok a jövőben is védelmezni fogják az állami tulajdonban lévő vállalatokat vagy az olyan ágazatokban tevékenykedő vállalatokat, amelyeket az államok fontosnak ítélnék (acélgyártás, honvédelem, távközlés), és ezért nem várható, hogy ezekben az ágazatokban olyan direktívák szülessenek, amelyek a piac megnyitását célozzák.

4. hipotézis: *A csere szabályai az olyan exportorientált ágazatokra koncentrálódnak, mint az élelmiszeripar, a vegyipar, a gyógyszergyártás, a gépgyártás és szállítóeszköz-gyártás; az olyan ágazatok esetében viszont, mint a távközlés, az acélgyártás vagy a védelmi ipar, ahol nemzeti érdekek forognak kockán, nem várhatók direktívák.*

5. hipotézis: *A csere szabályait várhatóan az új harmonizálás elvét követve vitatják meg.*

Az egyik legnagyobb probléma, mellyel az exportőrök szembekerültek, az volt, hogy a termékdefiníciók és a biztonsági normák vagy ténylegesen bezártak bizonyos piacokat, vagy pedig szükségessé tették, hogy speciális piacok számára gyártsanak bizonyos termékeket. Az új harmonizálás stratégiája révén kialakuló csereszabályok, mivel közös normákat teremtenek, kiküszöbölik ezt a problémát.

6. hipotézis: *A tulajdonjogokkal és az irányítási struktúrákkal kapcsolatos direktívák néhány ágazatra összpontosulnak: a szállítási, a szellemi szabadfoglalkozási, a szolgáltatási és a pénzügyi szektorra.*

Hol teremt ténylegesen új egységes piacokat az egységes piac programja? Minden olyan szektort, ahol új exportpiacok nyílhatnak meg, szükségesnek ítélték az egységes piac működéséhez (European Community, 1985[13]). A szállítási szektort erősen megszervezték a nemzetállamok. A nemzetközi szárazföldi, vízi és légi szállítás kiterjesztése érdekében új, az egész Európai Unióra érvényes direktívák születtek. Ezek az irányítási struktúrákkal és a tulajdonjogokkal kapcsolatos kérdésekre összpontosultak. A pénzügyi szolgáltatási ágazat liberalizálása elősegíti a különböző országok közötti tranzakciók növekedését. A diplomák kölcsönös elismerése a különféle szakmai csoportokban meggyorsíthatja az olyan magasan kvalifikált emberek cseréjét, akik speciális képesítéssel rendelkeznek a számvitel, a műszaki tudományok és az orvostudomány területén.

7. hipotézis: *Várakozásaink szerint ezekben a szektorokban nem a harmonizálás, hanem a kölcsönös elismerés jellemzi a direktívákat, és a szabályozás a tagállamokra marad.*

A nemzetállamok még azoknak a piacoknak a megnyitásával kapcsolatban is bizonytalanok, amelyek közvetlenül összefüggnek az egységes piac megteremtésével. Ennélfogva megpróbálnak fenntartani bizonyos ellenőrzést ezekben az ágazatokban azért, hogy a szabályozást fenntartsák maguknak, és a piacok megnyitásával kapcsolatos stratégiájuk kialakításkor a kölcsönös elismerést előnyben részesítik a harmonizálással szemben. Ez pedig azt jelenti, hogy várhatóan nem változik meg az állami vállalatokkal kapcsolatos kivételezési és ellenőrzési rendszerük.

Elemzés

A fent megfogalmazott hipotézisekből az egységes piac programjának három megkülönböztető sajátossága következik. Először is a hipotézisek annak mérlegelésére ösztönöznek, hogy az egységes piac megteremtésére irányuló törvények hogyan vizsgálhatók a következő két tulajdonság szempontjából: a direktívák megváltoztatják-e a tulajdonjogokat, az irányítási struktúrákat vagy a csere szabályait; és minek köszönhető ez a változtatás vagy esetleg változatlanság: a harmonizációnak, a kölcsönös elismerés stratégiájának vagy a megegyezés kudarcának? Ezután pedig megvizsgáljuk azt a kérdést, hogyan szereznek majd érvényt ezeknek a direktíváknak. Végül megnézzük, hogy mely ágazatok szerveződtek át, és ezek az ágazatok hogyan oszlanak meg a fenti dimenziók mentén.

¹³ A direktíváknak körülbelül a fele a mezőgazdasággal kapcsolatos. Ez azt tükrözi, hogy a közös mezőgazdasági politika a legnagyobb program az Európai Unióban.

A direktívák tartalmi kódolását a Függelékben írjuk le. Két megjegyzést kell tennünk ezzel a kódolási eljárással kapcsolatban. Először is valamennyi direktívát azonos jelentőségűnek tekintettünk. Néhány direktívának természetesen nagyobb hatása lesz, mint a többinek, ezért némiképp önkényesnek tűnhet az esetek általunk alkalmazott súlyozása. Másodszor, a direktívákat három kategóriába – a tulajdonjogok, az irányítási struktúra és a csereszabályok csoportjába – soroltuk az alapján, hogy véleményünk szerint milyen célt próbálnak elérni.¹⁴ Néhány kereskedelmi szabályt lehet olyan szabályként is értelmezni, amely a versenyt ellenőrzi, és így elképzelhető, hogy eredményeink túlhangsúlyozzák a csere szabályainak jelentőségét. Ezt a problémát a Függelékben tárgyaljuk.

Az 1. táblázat bemutatja a direktívák megoszlását a csereszabályok, az irányítási struktúrák és a tulajdonjogok kategóriái között. A direktívák 73,1 százaléka a csere szabályaival kapcsolatos, 16,9 százaléka az irányítási struktúrákra vonatkozik, és csak 10,0 százaléka szól a tulajdonjogokról. Ez megerősíti első hipotézisünket, mely szerint az egységes piac programja elsősorban a kereskedelmet próbálta megkönnyíteni. Az 1. táblázat azt is megmutatja, hogy a direktívák 79,1 százaléka az új harmonizálás elvét használta, 14,7 százaléka a kölcsönös elismerésre épült, 5,1 százaléka pedig nem volt harmonizált.

¹⁴Az első szerző kérésre szívesen rendelkezésre bocsátja a direktívák listáját, illetve azt az eljárást, amely alapján a tulajdonjogok, az irányítási struktúra és a csereszabályok kategóriájába soroltuk őket.

1. táblázat - A változók gyakorisága és megoszlása^a

Változó	Esetek száma	%
Direktíva típusa		
kereskedelmi szabály	190	73,1
irányítási struktúra	44	16,9
tulajdonjogok	26	10,0
A harmonizálás formája ^b		
harmonizálás	185	79,1
kölcsönös elismerés	37	15,8
nem harmonizált	12	5,1
A viták megoldását szolgáló testület ^c		
nincs	120	58,9
tagállamok	65	27,0
bizottság	30	12,4
tagállamok, majd bizottság	26	10,8

^aA változók definícióit lásd a szövegben

^bA „nem törekedtek a harmonizálásra” változó nélkül (n = 26)

^cAz „ajánlások és döntések, amelyek esetében nincs szükség kikényszerítésre” változó nélkül (n = 22)

A 2. táblázat a második hipotézist ellenőrzi. A direktíva típusa és a harmonizálás formája között statisztikailag szignifikáns viszony áll fenn, mely összhangban áll hipotézisünkkel ($\chi^2=20,9$; $df=4$). Az oszlopokban feltüntetett százalékok megmutatják, hogy a csereszabályok 85,7 százaléka harmonizált volt. Fontos megemlíteni, hogy az irányítási struktúrára vonatkozó direktívák 64,7 százaléka, a tulajdonjogokra vonatkozó direktíváknak pedig 56,5 százaléka az új harmonizálás elvét használta. Ezek a számok figyelemreméltóan magasak. Arra következtetünk, hogy az egységes piac programja elsősorban arra szolgált, hogy megkönnyítse a kereskedelmet a nemzetállamok között. Ez a folyamat egyértelműen azok számára volt hasznos, akik már részt vettek az Európai Unió belüli exportban. Bizonyítékok szólnak amellett, hogy a kölcsönös elismerés stratégiáját inkább a tulajdonjogokkal és az irányítási szabályokkal kapcsolatos direktívák használták, nem pedig a csere szabályaira vonatkozó direktívák; ez viszont az államok azon törekvését tükrözi, hogy megőrizzék saját szabályaikat.

2. táblázat - A direktíva típusának és a harmonizálás formájának keresztábrájá^a

A harmonizálás formája	A direktíva típusa		
	a csere szabályai	irányítási struktúra	tulajdonjogok
	(%)	(%)	(%)
harmonizálás	150 (85,7)	22 (64,7)	13 (56,5)
kölcsönös elismerés	16 (9,1)	11 (32,4)	8 (34,8)
nem harmonizált	9 (5,1)	1 (2,9)	2 (8,7)
Az esetek száma	175	34	23

^aMegjegyzés: $\chi^2=20,9$; $df=4$; $P=0,000$.

A 247 direktívából csak 4 (1,6%) tesz említést olyan új európai uniós intézmény létrehozásáról, mely az egységes piac programjával kapcsolatos ügyekkel foglalkozna. Az 1. táblázat mutatja, hogy a direktívák 58,9 százaléka egyáltalán nem tesz említést a kikényszerítési eljárásokról, 27 százaléka a tagállamokra hagyja a vitás kérdések megoldását, 10,8 százaléka rögzíti, hogy az állami döntések ellen az Európai Unióhoz fellebbezni lehet. A direktíváknak csak 12,4 százaléka nevezi meg az Európai Uniót mint a vitás kérdések megoldásának legfőbb testületét. Ez összhangban áll 3. hipotézisünkkel.

A 3. táblázat azt mutatja, hogy az irányítási struktúrával és a tulajdonjogokkal kapcsolatos direktívák nemzeti szintre helyezik a vitás kérdések megoldását ($\chi^2=13,74$; $df=6$; $P=0,03$), megerősítve ezzel az államok szuverenitását ezekben az ügyekben.

3. táblázat - A kikényszerítés formájának és a direktíva típusának keresztábrájá^a

Kikényszerítés	A direktíva típusa		
	a csere szabályai	irányítási struktúra	tulajdonjogok
	(%)	(%)	(%)
semmilyen testület	103 (54,2)	22 (50,0)	16 (61,5)
tagállamok	39 (20,5)	16 (36,4)	9 (34,6)
bizottság	23 (12,1)	5 (11,4)	1 (3,8)
tagállamok, majd bizottság	25 (13,2)	1 (2,3)	0 (0)
Az esetek száma	190	44	26

^aMegjegyzés: $\chi^2=13,74$; $df=6$; $P=0,03$.

A harmonizálás formái (4. táblázat) nem függték össze szignifikánsan a kikényszerítési módok különbségeivel ($\chi^2=10,8$; $df=6$; $P=0,09$), bár a kölcsönös elismerés elvét használó direktívák a vitás kérdések megoldását nagyobb valószínűséggel

állami szintre utalták, míg a harmonizálás elvére építő direktívák a viták megoldását inkább az Európai Unió hatáskörébe utalták. Ez részlegesen alátámasztja azon hipotézisünket, mely szerint az egységes piac programja tekintettel volt a nemzetállamok szabályozókéességének megőrzésére.

4. táblázat - A kikényszerítés módjának és a harmonizálás formájának kereszt táblája^a

Kikényszerítés	A harmonizálás formája		
	harmonizálás	kölcsönös elismerés	nem harmonizált
	(%)	(%)	(%)
semmilyen testület	99	18	8
	(53,5)	(48,6)	(66,7)
tagállamok	42	16	3
	(22,7)	(43,2)	(25,0)
bizottság	21	2	1
	(11,4)	(5,4)	(8,3)
tagállamok, majd bizottság	23	1	0
	(12,4)	(2,7)	(0)
Az esetek száma	185	37	12

^aMegjegyzés: $\chi^2=10,8$; $df=6$; $P=0,09$

Hasznos közelebbről megvizsgálni azokat az ágazatokat, amelyeket a leginkább érintett az egységes piac programja.

5. táblázat - A direktívák gyakorisága és megoszlása ágazatok szerint

Ágazat	A direktívák száma	%
élelmiszeripar, italgyártás, dohányipar	95	36,8
vegyipar	11	4,3
gyógyszergyártás	21	8,1
gépgyártás	11	4,3
pénzügyi szolgáltatás	29	11,2
szállítás	16	6,2
szállítóeszköz-gyártás	10	3,9
szellemi foglalkozás és szolgáltatások	16	6,2
távközlés	5	1,9
más	17	6,6
nem sorolható egyetlen ágazatba	27	10,5

Az 5. táblázat tartalmazza a direktívák megoszlását az azonosítható ágazatok szerint. 95 direktíva (36,8%) foglalkozott az élelmiszeriparral, az italgyártással és a dohányiparral. Ez azt a tényt tükrözi, hogy az Európai Unió a mezőgazdasági ágazatot szabályozta a legnagyobb mértékben. Csak egyetlen ágazatra, a pénzügyi szolgáltatásra vonatkozott 10 százaléknál több direktíva. Számos direktíva szabályozta a gyógyszergyártás, a vegyipar, a gépgyártás és a szállítóeszköz-gyártás hatalmas exportágazatait, akárcsak a szállítás, a szellemi foglalkozások és szolgáltatások, valamint a pénzügyi szolgáltatások reorganizált ágazatait. Ez megerősíti az 5. hipotézist.

A 6. táblázatban összefoglalt eredmények a 6. és a 7. hipotézissel függenek össze. Ezek a hipotézisek azt állították, hogy a csereszabályok azokban az ágazatokban nagyobb arányúak, amelyeket az export magas aránya jellemez; míg az irányítási struktúrákkal és tulajdonjogokkal kapcsolatos direktívák azokban az ágazatokban nagyobb arányúak, amelyek az egységes piacot szolgálják. Statisztikailag szignifikáns viszony áll fenn ezen változók között, és az ágazatok közötti százalékos megoszlás megerősíti a hipotézisek tartalmát ($\chi^2=147,1$; $df=20$; $P=0,0000$). Az egységes piac programja elsősorban egyszerűsíteni próbálta a kereskedelmet azokban az ágazatokban, amelyeket már egyébként is a kereskedelem magas aránya jellemzett. Az a néhány ágazat, ahol a piac megnyitására volt szükség, olyan ágazatok közül került ki, amelyek az egységes piac programjához kapcsolódtak (pénzügy, szállítás és más szolgáltatások).

6. táblázat - Az ágazatok és a direktíva típusának kereszt táblája^a

Ágazat	A direktíva típusa		
	a csere szabályai	irányítási struktúra	tulajdonjogok
	(%)	(%)	(%)
élelmiszeripar	88 (46,8)	3 (7,3)	3 (11,5)
vegyipar	11 (5,9)	0 (0)	0 (0)
gyógyszergyártás	19 (10,1)	0 (0)	2 (7,7)
gépgyártás	10 (5,3)	0 (0)	1 (3,8)
pénzügyi szolgáltatás	1 (0,5)	18 (43,9)	9 (34,6)
szállítás	7 (3,7)	8 (19,5)	1 (3,8)
szállítóeszköz-gyártás	10 (5,3)	0 (0)	0 (0)
szellemi foglalkozás és szolgáltatások	3 (2,1)	5 (12,2)	7 (26,1)
távközlés	3 (1,6)	1 (2,4)	1 (3,3)
más	15 (8,0)	1 (2,4)	1 (3,3)
nem sorolható egyetlen ágazatba	20 (10,6)	5 (12,2)	2 (7,07)
Az esetek száma	188	41	26

^aMegjegyzés: $\chi^2=147,1$; $df=20$; $P=0,00$.

Az utolsó hipotézis az volt, hogy azokban a nem exportorientált ágazatokban, ahol újjászervezték a tulajdonjogokat és az irányítási struktúrákat, a kölcsönös elismerést előnyben részesítették a harmonizálással szemben. Valóban, a 7. táblázat azt mutatja, hogy a tárgyalások a szállítás, a szellemi foglalkozások és szolgáltatások, valamint a pénzügyi szolgáltatások esetében nagyobb valószínűséggel vezettek a kölcsönös elismerés stratégiához, mint az élelmiszeripar, a gyógyszergyártás vagy a szállítóeszköz-gyártás esetében.

7. táblázat - Az ágazatok és a harmonizálás formájának kereszt táblája^a

Ágazat	A harmonizálás formája		
	harmonizálás	kölcsönös elismerés	nem harmonizált
	(%)	(%)	(%)
élelmiszeripar	74 (40,4)	6 (16,2)	2 (18,2)
vegyipar	9 (4,9)	1 (2,7)	1 (9,1)
gyógyszergyártás	15 (8,2)	1 (2,7)	5 (45,5)
gépgyártás	9 (4,9)	2 (5,4)	0 (0)
pénzügyi szolgáltatás	14 (7,7)	15 (40,5)	0 (0)
szállítás	9 (4,9)	0 (0)	1 (9,1)
szállítóeszköz-gyártás	9 (4,9)	0 (0)	0 (0)
szellemi foglalkozás és szolgáltatások	8 (4,4)	5 (13,5)	0 (0)
távközlés	4 (2,2)	1 (2,7)	0 (0)
más	12 (6,6)	3 (8,1)	0 (0)
nem sorolható egyetlen ágazatba	20 (10,9)	3 (8,1)	0 (0)
Az esetek száma	183	37	11

^aMegjegyzés: $\chi^2=64,93$; $df=20$; $P=0,00$.

Az egységes piac programja elsősorban a kereskedelmet próbálta megkönnyíteni azokban az ágazatokban, ahol az export egyébként is magas volt. Csak három ágazatban nyíltak új piacok: a pénzügyi szolgáltatások, a szállítás, valamint a szellemi

és üzleti szolgáltatások terén. A nemzetállamok határozták meg a szabályokat a határaikon belül. Nagy figyelmet fordítottak arra, hogy segítséget nyújtsanak bizonyos szervezett nemzeti eliteknek (exportőröknek), miközben megőrzik szabályozási hatalmukat.

Következtetések

A piacok társadalmi konstrukciók, amelyek a vállalatok és az államok közötti különleges interakciókat tükrözik. Az egységes piac programjának végső formája erősen tükrözte a főbb nyugat-európai szervezett csoportok érdekeit. Az Európai Bizottság dolgozta ki az egységes piac programját, és döntő szerepet játszott abban, hogy elfogadtassa az „Európa 92” általános kulturális keretét. Az egységes piac programjának intézményi térképe azt mutatja, hogyan születtek politikai kompromisszumok az „egységes piac” zászlaja alatt. Ez szerény eredménynek tűnhet, azonban emlékeznünk kell arra, hogy e program akkor született meg, amikor még az is kérdéses volt, hogy fennmarad-e az Európai Unió. Továbbá az egységes piac programját alkotó direktívák legalább felét korábban már írásba foglalták, de nem nyerte el a tagállamok támogatását. Az egységes piac programja új életre keltette az Európai Uniót, és lehetővé tett számos későbbi intézményi programot.

Hasznos lehet megvizsgálni eredményeinket azoknak a fogalmaknak a szempontjából, amelyekkel mások próbálták feltérképezni az Európai Unió fejlődését. Keohane és Hoffman (1991) az Európai Uniót olyan kormányközi alkuk eredményeként írta le, amelyek az államok szuverenitását egy közös szervezetben egyesítették. A tagállamok megőrzik ellenőrzésüket a döntéshozatal felett, és nem adják át szuverenitásukat semmilyen központi intézménynek. Inkább egyfajta föderációt hoznak létre, mely központosítja az alkufolyamatot, miközben a döntések végrehajtását decentralizálja.

Eredményeink alátámasztják ezt az elképzelést. Az egységes piac programja nem közvetlen támadás a nemzeti szuverenitás ellen. Nem teremt központosított szabályozó-mechanizmusokat, és nem követeli meg az eltérő nemzeti hagyományok harmonizálását a tőke organizálása során. Mindazonáltal szorosabb kötelekeket teremt a nemzetek között. Lehetővé teszi az áruk, a szolgáltatások és a munkaerő szabad áramlását az országok között, és megerősíti a jelenlegi exportágazatokat. Továbbá megteremti a lehetőségét új intézményi megállapodásoknak (Egységes Európai Okmány és az Európai Unióról szóló szerződés). Mindent összevéve ezek a megállapodások európai szinten növelték az együttműködést.

Eredményeink érintik az intézményteremtés politológiai és szociológiai elméleteit. Az intézményépítést nem szabad egyszerűen rögzített érdekekkel rendelkező aktorok alkufolyamatának vagy a létező szervezetek és intézmények függvényének tekinteni, hanem olyan kidolgozottabb képet kell alkotni az intézmények létrehozásáról, amely figyelembe veszi mindkét jelenség kauzális szerepét.

Az intézményépítés megköveteli, hogy a szervezett cselekvők észleljék a válságot, és felismerjék kölcsönös függésüket. A cselekvők sokszor meg tudják oldani problémáikat közvetlen tárgyalásokkal, és ezáltal új bizonyítékokkal szolgálnak az alkuelméletek magyarázóerejére. Gyakran azonban az is része a válságnak, hogy a szervezett cselekvők nem tudnak megoldást találni dilemmáikra. Ilyen körülmények között társadalmi patthelyzet alakulhat ki, ugyanakkor ezek a körülmények politikai lehetőséget teremtenek az intézményi vállalkozók számára.

Az intézményelmélet szociológiai változata rendszerint azt a kérdést hangsúlyozza, hogy az intézményi programokat miként terjesztik az állami aktorok és az értelmiségiek (Powell – DiMaggio, 1991[53]; Scott – Meyer, 1994[58]). A sikeres intézményi programokat az ilyen típusú elmélet példának vagy mintának tekinti, amelyeket követhetnek más szervezetek aktorai is. Az elmélet egyik erénye, hogy magyarázattal tud szolgálni arra a kérdésre, hogy a szabályok létrehozása után hogyan megy végbe az intézményesülés folyamata vagy annak utánpótlása. Az elmélet másik fontos jellemzője az a felismerés, hogy a szabályok – legyenek akár formális szabályok, akár magától értetődőnek tekintett jelentések – strukturálják a lehetséges megegyezések típusát.

Az itt leírt politikai folyamatokkal a szociológia institucionalista elmélete kevésbé foglalkozott. Úgy gondoljuk, hogy elemzésünk, mely leírja e programok kibontakozásának folyamatát, először is konceptuális kereteket kínál az intézményépítő programok eredetének megértéséhez, s ezzel hozzájárul a szociológiai intézményelméleten tátongó rések betöméséhez. A szociológiai elméleteknek több figyelmet kellene fordítaniuk az előzetesen létező intézményi feltételekre, vagyis arra, hogy milyen alternatív intézményi programok léteznek valamely konkrét szituációban, és hogy milyen politikai folyamat révén diadalmaskodik valamelyik program.

Ebből az is következik, hogy az intézményépítésről alkotott elképzelésünk keretei között a racionális döntésre és a kulturális keretre építő intézményelméletek nem szükségképpen összeegyeztethetetlenek. Inkább olyan alternatív módszereket nyújtanak, amelyek segítségével a szervezett csoportok kollektív cselekvést hajthatnak végre. A rögzített preferenciákkal rendelkező szervezett aktorok – adott intézményi keretek között és válsághelyzetben – gyakran ki tudnak alkudni új szabályokat. De az is előfordul, hogy nem képesek erre, és ez lehetőséget teremt az intézményi vállalkozók számára, hogy új programokat konstruáljanak. Ezeket a terveket olyan aktorok hozzák létre, akik a fennálló szabályokat és jelentéseket arra használják fel, hogy újjászervezzék az érdekekről alkotott létező elképzeléseket.

Eredményeinknek arra nézve is vannak bizonyos következményei, hogyan kell elemezni a világban napjainkban zajló piacépítő programokat: a NAFTA-egyezményt, a közelmúltban aláírt GATT-egyezményt, valamint a piacok újjászervezését Latin-Amerikában, Ázsiában és Kelet-Európa országaiban. Ezek a tervek nem légüres térben jöttek létre, hanem különböző érdekekkel rendelkező, belföldi vagy külföldi szervezett csoportok segítségével és együttműködésével. A piaci intézmények kialakulása (különösen a tulajdonjogok, az irányítási struktúrák, a csere szabályai és az ellenőrzésről alkotott elképzelések) mindig tükrözi ezeket a létező hatalmi centrumokat és az általuk képviselt érdekeket. Ezeknek az alkudnak egy része világos erőviszonyok mentén megy végbe, mint például abban az esetben, amikor a legtöbb erőforrással rendelkező aktorok döntenek el, hogyan kell megszervezni a szabályokat.

A megoldások egy része azonban új kulturális formák megteremtését fogja tükrözni. Azt gondoljuk, hogy a gazdasági szabályok létrejöttének tanulmányozása bepillantást nyújt abba, hogy ezek az államépítő programok hogyan zajlanak le, hol mennek végbe, és kinek az érdekeit követik. Azt javasoljuk, hogy azok a kutatók, akik ezeket a jelenségeket tanulmányozzák, kezdjék annak megértésével, hogy milyen lehetséges intézményi programok vannak, kik e programok szószólói, és hogyan jönnek létre támogatásukra elit társadalmi mozgalmak. Ez az elemzőnek biztosít egyfajta előzetes tudást arról, hogy melyek lehetnek a lehetséges eredmények.

Függelék

Tanulmányunk adatai azok a direktívák, amelyek az egységes piac programját alkotják. Az Európai Bizottság 264 direktívát fogadott el (ez körülbelül 95 százaléka az eredeti 279 javaslatnak). Azok a javaslatok, amelyeket nem fogadott el, főleg a tulajdonjogokra, az adózásra és az emberek szabad mozgására vonatkoztak. A direktíváknak körülbelül 75 százaléka 1993 januárjáig beépült a tagállamok jogrendszerébe (European Community, 1993[15]). Az összes direktíva másolatának megszerzése igen nehéz feladatnak bizonyult. A Euroscope elnevezésű elektronikus adatbázist használva csak 247 direktívát találtunk (körülbelül 94 százalékat). Sok közülük nem volt teljes, és így az *Official Journal of the European Community* segítségével kellett kérnünk, hogy hozzájuthassunk az egész szöveghez.

Az általunk javasolt hipotézisek ellenőrzéséhez szükség volt a direktívák tartalmi kódolására. A direktívák tömör és olykor homályos bürokratikus nyelven íródtak. Ezért még a legegyszerűbb kategóriákba is nehéz volt őket beilleszteni. Heves vitákat folytattunk a direktívák azon kisebb csoportjáról, amelyek esetében többszörös besorolás is megfelelőnek tűnt.

A legfontosabb operacionalizálandó fogalmak közé tartozott, hogy valamely szabály a tulajdonjogokra, az irányítási struktúrákra vagy a tranzakciókra vonatkozik-e; hogy a szabály egységes normát javasol-e valamennyi tagállamnak, vagy a kölcsönös elismerésre épülő normákat használja, megengedve bizonyos különbségeket; hogy a szabály egyetlen konkrét ágazatra vonatkozik-e, vagy valamennyi ágazatra általában, és hogy milyen típusú kikényszerítési mechanizmusokat jelöl meg.

A tulajdonjogok, az irányítási szabályok és a csereszabályok kódolása megkövetelte e fogalmak viszonylag pontos definícióját. Mivel valamennyi direktíváról azt feltételezték, hogy növelik a versenyt azáltal, hogy csökkentik a kereskedelmi akadályokat, akár valamennyi direktívát besorolhattuk volna az irányítási struktúra kategóriájába. A direktívák kategorizálásához relevánsabb elméleti kritériumra volt szükség. Az első szerző kívánságra szívesen rendelkezésre bocsátja annak részleteit, milyen szempontok alapján soroltuk a direktívákat e három kategóriába.

A tulajdonjogok olyan kérdéseket érintenek, amelyek a birtoklással és az irányítással kapcsolatosak. Azoknak a direktíváknak a legnagyobb részét, melyek a szakmai bizonyítványok elismerésével, a tulajdonjogok átruházásával vagy szabályozásával, a védjegyek védelmével vagy az értelmiségi pályákkal foglalkoztak, a tulajdonjogok közé soroltuk.

Az irányítási struktúra fogalma a vállalatok közötti kompetitív vagy kooperatív viszonyok szabályozási kísérleteire utal. Csak akkor soroltunk egy direktívát ebbe a kategóriába, ha explicite a verseny feltételeivel foglalkozott általánosságban vagy valamilyen konkrét ágazat kapcsán. Az irányítási struktúrák közé sorolt direktívák gyakran ágazatspecifikusak voltak. Az élelmiszeriparban, a biztosítási szférában, a légi szállításban, a közúti teherszállításban vagy a bankszektorban szabályozták a kompetitív vagy kooperatív viszonyokat azáltal, hogy árazási rendelkezéseket, piaci részesedést vagy szabad piaci belépést határoztak meg. Az irányítási struktúrák csoportjába soroltuk azokat a direktívákat is, amelyek megpróbálták rávenni a tagállamokat, hogy a külföldi vállalatok versenye előtt is nyissák meg piacaikat. E kategorizálást az indokolja, hogy ezek a direktívák azoknak a versenyszabályoknak a megváltoztatására tettek kísérletet, amelyek történelmileg a helyi vállalatoknak kedveztek.

A csere szabályai közé azok az erőfeszítések tartoznak, amelyek révén a tagállamok ellenőrizni próbálják a javak és szolgáltatások áramlását az országhatárokon keresztül. A csere szabályai közé soroltuk azt a számtalan direktívát, melyek meghatározták vagy finomították a hús és más élelmiszerek előállításának és szállításának egészségügyi normáit, ugyanis ezek a direktívák kifejezetten azokkal a normákkal foglalkoztak, amelyek lehetővé tették a termékek exportját. Egy másik fontos intézkedéscsoportot, nevezetesen a különböző típusú vámkorlátozások megszüntetésével foglalkozó direktívákat, azért soroltuk a csere szabályai közé, mivel az áruk nemzeti határokon keresztül történő áramlását irányítják. A direktívák harmadik csoportja biztonsági szabályokat határozott meg különböző termékekre vonatkozóan, mint például a gépek, gyógyszerek és szállítóeszközök. Végül ebbe a kategóriába soroltuk azokat a direktívákat is, amelyek a hozzáadottértékadó eltérő szabályozásainak harmonizálásával foglalkoztak.

A harmonizálás különböző formáit a következő kategóriákba soroltuk: (1) normák harmonizálása, (2) kölcsönös elismerés, (3) nincs kölcsönös elismerés, hanem megerősíti a nemzeti normákat, (4) alkalmazhatatlan. A direktívákat annak alapján soroltuk e kategóriákba, hogy milyen megegyezéstípust értek el. Ha egy norma minden tagállamra vonatkozott, akkor a harmonizálás kategóriájába soroltuk. Ha a tagállamok megőrizték saját normáikat, de elfogadták más országok termékeit, akkor a kölcsönös elismerés esetének tekintettük. Végül külön-külön kategóriákba soroltuk azokat a direktívákat, amelyek semmilyen egyetértéssel nem találkoztak, vagy nem foglalkoztak a harmonizálással.

Némiképp nehezebb kérdés volt, hogyan kódoljuk azokat a módszereket, amelyeket a direktívák a kikényszerítéssel és a szabályozással kapcsolatban megjelöltek. Úgy döntöttünk, hogy azokat a módszereket ragadjuk meg, amelyeket a direktívák meghatároznak a direktívák értelmezésével kapcsolatos viták megoldására. Négy kategóriát állítottunk fel: (1) nincs megoldási mechanizmus, (2) a megoldási mechanizmus az egyes tagállamokon keresztül érvényesül, (3) a viták eldöntését egyenesen az Európai Unió hatáskörébe utalja, (4) a vitás kérdések eldöntését előbb az egyes tagállamok, majd pedig az Európai Unió hatáskörébe utalja.

Az ágazatokat a következőképpen kódoltuk: (1) élelmiszeripar, italgyártás és dohányipar, (2) vegyipar, (3) gyógyszergyártás, (4) gépgyártás és szerszámpipar, (5) távközlés, (6) pénzügyi szolgáltatás, (7) szállítóeszköz-gyártás, (8) szállítás, (9) szellemi foglalkozások és szolgáltatások, (10) más ágazatok, (11) nem ágazatspecifikus. Részletesebb ágazati információk álltak rendelkezésünkre, de az esetek kis száma vonzóbbá tette az ágazati kategóriáknak ezt a leszűkítését. Ez a kategorizálás hipotéziseinket tükrözi. És azáltal erősíti meg ezeket a hipotéziseket, hogy megmutatja: a direktívák kis számú ágazat számára készültek. A „más ágazat” kategóriába sorolt direktívák általában kisebb harmonizálást mutattak, és erőteljesebben foglalkoztak a tulajdonjogok és a verseny kérdéseivel, mint az exportágazatokba sorolt direktívák. Ez azt sugallja, hogy az ebbe a kategóriába sorolt direktívák a fennálló állami definíciók védelmére irányultak. Az általános és az országspecifikus kivételeket osztályokba soroltuk, hogy megragadjuk azoknak a direktíváknak a kétértelműségét, amelyek egyébként a normákat is harmonizálhatnák. Meghatároztuk, hogy ezek a kivételek ideiglenesek-e vagy állandók, mivel az átmeneti kivételek rendszerint az Európai Unió azon törekvését tükrözik, hogy az egyes országoknak vagy vállalatoknak legyen idejük felzárkózni a közösség többi tagjának szintjéhez, míg az állandó kivételek bonyolultabb politikai folyamatot tükrözhetnek.

Irodalom

[1] Axelrod, R.. *The Evolution of Cooperation*. 1984. Basic Books. New York.

[2] Bulmer, S. és Wessels, W.. *The European Council*. 1987. MacMillan. London.

- [3] Burawoy, M. és Krotov, P.. *The Soviet Transition from Socialism to Capitalism. In: American Sociological Review* , 57. 16–38. p.. 1992.
- [4] Calingeart, M.. *The 1992 Challenge from Europe*. 1988. National Planning Association. Washington, D. C..
- [5] Cameron, D.. *The 1992 Initiative: Causes and Consequences. 23–74. p. In.: A. Sbragia (szerk.): Europolitics*. 1992. Brookings Institution. Washington, D. C..
- [6] Campbell, J., Hollingsworth, R, és Lindberg, L.. *Governance of the American Economy*. 1991. Cambridge University Press. New York.
- [7] Campbell, J. és Lindberg, L.. *Property Rights and the Organization of Economic Activity by the State. In: American Sociological Reviews* , 53. 3–14. p.. 1990.
- [8] Cockfield, L.. *The European Union*. 1994. Wiley. London.
- [9] Colchester, N.. Buchan, D.. *Europower*. 1990. Economist Books. London.
- [10] DiMaggio, P.. *Interest and Agency in Institutional Theory. In: L. Zucker (szerk.): Institutional Patterns and Organizations: Culture and Environment*. 1988. Ballinger Press. Cambridge, Mass..
- [11] Dobbin, F.. *Forging Industrial Policy*. 1994. Princeton University Press. Princeton, N. J..
- [12] European Community. *The European Community's Legal System*. 1981. Office of the Official Publications of the European Community. Luxembourg.
- [13] European Community. *Completing the Internal Market*. 1985. Office of the Official Publications of the European Community. Luxembourg.
- [14] European Community. *Treaties Establishing the European Communities*. 1987. Office of the Official Publications of the European Community. Luxembourg.
- [15] European Community. *Briefing Note*. 1993. Directorate Generale III, Internal Market and Industrial Affairs.
- [16] Fama, E. és Jensen, M.. *Agency Problems and Residual Claims. In: Journal of Law and Economics*, 26. 327–50. p.. 1983.
- [17] Fama, E. és Jensen, M.. *Separation of Ownership and Control. In: Journal of Law and Economics*, 26. 301–26. p.. 1983.
- [18] Fligstein, N.. *The Transformation of Corporate Control*. 1990. Harvard University Press. Cambridge, Mass..
- [19] Fligstein, N.. *The Cultural Construction of Political Action: The Case of the European Community's Single Market Program. (Műhelytanulmány.)*. 1994. Harvard University Center for European Studies.
- [20] Fligstein, N.. *Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to the Problem of Economic Institutions. In: American Sociological Review*, 61. 656–673. p.. 1996.
- [21] Fligstein, N. és Brantley, P.. *The 1992 Single Market Program and the Interests of Business. 120–43. p. In: B. Eichengreen – J. Frieden (szerk.): Politics and Institutions in an Integrated Europe*. 1995. Verlag Springer. New York.
- [22] Fligstein, N. és Freeland, R.. *Theoretical and Comparative Perspectives on Organizations. In: Annual Review of Sociology*, 21. 21–43. p.. 1995.
- [23] Frieden, J.. *Making Commitments: France and Italy in the European Monetary System, 1979–1985. In: B. Eichengreen – J. Freiden (szerk.): The Political Economy of European Monetary Unification*. 1994. Westview. Boulder, Co..

- [24] Friedman, L.. *A History of American Law*. 1973. Simon & Schuster. New York.
- [25] Garrett, G.. *The European Community's Internal Market*. In: *International Organizations*, 46 (2). 533–60. p.. 1992.
- [26] Gatsios, K. és Seabright, P.. *Regulation in the European Community*. In: *Oxford Review of Economic Policy*, 5. 37–60. p.. 1989.
- [27] Geertz, C.. *Local Knowledge*. 1980. Princeton University Press. Princeton, N. J..
- [28] Gerlach, M.. *Allience Capitalism*. 1992. University of California Press. Berkely – Los Angeles.
- [29] Groeben, H.. *The European Community*. 1985. Office of the Official Publications of the European Community. Luxembourg.
- [30] Haas, E.. *The Uniting of Europe: Political, Social, and Economical Factors*. 1958. Stevens. London.
- [31] Hall, P.. *Governing the Economy*. 1986. Oxford University Press. New York.
- [32] Hall, P.. *The Political Power of Economic Ideas*. 1989. Princeton University Press. Princeton, N. J..
- [33] Hamilton, G. és Biggart, N.. *Market Culture and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East*. In: *American Journal of Sociology*, 94. 52–94. p.. 1988.
- [34] Hurwitz, L.. *The Harmonization of European Public Policy*. 1983. Greenwood. Westport, Conn..
- [35] Keohane, R.. *After Hegemony*. 1984. Princeton University Press. Princeton, N. J..
- [36] Keohane, R.. *Neorealism and Its Critics*. 1986. Columbia University Press. New York.
- [37] Keohane, R. és Hoffman, S.. *Institutional Change in Europe in the 1980's. 1–39. p.* In: R. Keohane – S. Hoffman (szerk.): *The New European Community*. 1991. Westview. Boulder, Co..
- [38] Krasner, S.. *Sovereignty: An Institutional Perspective*. In: *Comparative Political Studies*, 21. 66–94. p.. 1988.
- [39] Krasner, S.. *Global Communications and National Power: Life on the Pareto Frontier*. In: *World Politics*, 43. 336–66. p.. 1991.
- [40] Lindberg, L. és Scheingold, S.. *Europe's Would-be Polity: Patterns of Change in the European Community*. 1970. Prentice-Hall. Englewood Cliffs, N. J..
- [41] Lindberg, L. és Scheingold, S.. *Regional Integration: Theory and Research*. 1971. Harvard University Press. Cambridge, Mass..
- [42] Ludlow, P.. *Beyond 1992: Europe and Its Western Partners*. 1989. Center for European Policy Studies. Brussels.
- [43] March, J. és Olsen, J.. *Rediscovering Institutions*. 1989. Free Press. New York.
- [44] Mazey, S. és Richardson, J.. *Lobbying in the European Community*. 1993. Oxford University Press. Oxford.
- [45] Meyer, J. és Rowan, B.. *Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony*. In: *American Journal of Sociology*, 83. 340–63. p.. 1977.
- [46] Moravcsik, A.. *Negotiating the Single Market Act: National Interests and Conventional Statecraft in the European Community*. In: *International Organization*, 45. 19–56. p.. 1991.
- [47] Nee, V.. *Organizational Dynamics of Market Transition: Hybrid Forms, Property Rights and Mixed Economy in China*. In: *Administrative Science Quarterly*, 37. 1–27. p.. 1993.

- [48] Noel, E.. *The Institutions of European Community*. 1985. Office of the Official Publications of the European Community. Luxembourg.
- [49] North, D.. *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. 1990. Cambridge University Press. Cambridge.
- [50] Padgett, J. és Ansell, C.. *Robust Action and the Rise of the Medici*. In: *American Journal of Sociology*, 98. 1259–1320. p.. 1992.
- [51] Pelkmans, J. és Robson, P.. *The Aspiration of the White Paper*. In: *Journal of Common Market Studies*, 3. 181–92. p.. 1987.
- [52] Peters, B.. *Bureaucratic Politics and the Institutions of the European Community*. In: A. Sbragia (szerk.): *Europolitics*. 1992. Brookings Institution. Washington, D. C..
- [53] Powell, W. és DiMaggio, P.. *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. 1991. University of Chicago Press. Chicago.
- [54] Ross, G.. *Jacques Delors and the European Integration*. 1995. Oxford University Press. New York.
- [55] Sandholtz, W. és Zysman, J.. *Recasting the European Bargain*. In: *World Politics*, 42. 95–128. p.. (1989) 1992.
- [56] Scharpf, F.. *The Joint Decision Trap: Lessons from German Federalism and European Integration*. In: *Public Administration*, 66. 239–68. p.. 1988.
- [57] Schmitter, P.. *Interests, Powers, and Functions: Emergent Properties and Unintended Consequences in the European Polity*. (Kézirat.). 1992. Stanford University.
- [58] Scott, R. és Meyer, J.. *Institutional Environments and Organizations*. 1994. Sage. Los Angeles.
- [59] Shepsle, K.. *Perspectives on Positive Political Economy*. 1990. Cambridge University Press. Cambridge.
- [60] Skocpol, T.. *Bringing the State Back In: Strategies of Analysis in Current Research*. 3–43. p. In: P. Evans – D. Rueschmeyer – T. Skocpol (szerk.): *Bringing the State Back In*. 1985. Cambridge University Press. Cambridge.
- [61] Skowronek, S.. *Building the American State*. 1982. Cambridge University Press. Cambridge.
- [62] Snow, D., Rochford, E. B., Worden, S., és Benford, R.. *Frame Alignment and Mobilization*. In: *American Sociological Review*, 51. 464–81. p.. 1986.
- [63] Stark, D.. *Path Dependence and Privatization Strategies in East Central Europe*. In: *Eastern European Politics and Societies*, 6. 17–51.. 1992.
- [64] Stark, D.. *Recombinant Property in East European Capitalism*. In: *American Journal of Sociology*, 101. 993–1027. p.. 1996.
- [65] Longstreth, F., Thelen, K., és Steinmo, S.. *Structuring Politics*. 1992. Cambridge University Press. Cambridge.
- [66] Stinchcombe, A.. *Social Structure and Organization*. 142–93. p. In: J. March (szerk.): *The Handbook of Organizations*. 1965. Rand McNally. Chicago.
- [67] Schmitter, P. és Streeck, W.. *From National Corporatism to Transnational Pluralism: Organized Interests in the Single European Market*. In: *Politics and Society*, 19. 133–64. p.. 1991.
- [68] von Sydow, H. S.. *The Basic Strategies of the Commission's White Paper*. In: R. Beiber (szerk.): *1992: One European Market?*. 1988. Nomos. Baden-Baden.

- [69] Tarrow, S.. *Power in Movements*. 1994. Cambridge University Press. Cambridge.
- [70] Taylor, P.. *The Limits of European Integration*. 1983. Columbia University Press. New York.
- [71] Steinmo, S. és Thelen, K.. *Historical Institutionalism in Comparative Politics*. 1–32. p. In: S. Steinmo – K. Thelen – F. Longstreth (szerk.): *Structuring Politics*. 1992. Cambridge University Press. Cambridge.
- [72] Thorn, G.. *Thirty Years of Community Law*. 1981. Office of the Official Publications of the European Community. Luxembourg.
- [73] Tsebelis, G.. *Nested Games*. 1990. University of California Press. Berkely and Los Angeles.
- [74] Weiler, J. H. H.. *The Transformation of Europe*. In: *Yale Law Journal*, 100. 2403–83. p.. 1991.
- [75] White, H.. *Identity and Control*. 1992. Princeton University Press. Princeton, N. J..
- [76] Williamson, O.. *The Economic Institutions of Capitalism*. 1985. Free Press. New York.
- [77] Winters, L.. *Completing the European Internal Market*. In: *European Economic Review*, 32. 1477–99. p.. 1988.

Gazdasági átstrukturálódás és társadalmi kizárás¹

Brown, Philip
Crompton, Rosemary

A 20. század végéhez közeledve, az Európában zajló gazdasági és politikai változások ugyanolyan mélyrehatóknak tűnnek, mint azok a változások, amelyek a szociológia alapítóit a 19. században és a 20. század elején foglalkoztatták: gazdasági válság, nacionalista háborúk és társadalmi instabilitás. De a gazdasági szükségletek kényszerítőerejének, valamint az európai történelemre oly jellemző katonai kalandorkodás megfékezésére irányuló törekvésnek eredményeként Nyugat-Európában létrejött az egységes európai gazdasági piac. A 12 tagállamot magában foglaló Közös Piac szövetséget hozott létre az Európai Szabadkereskedelmi Társulás (EFTA) tagországaival annak érdekében, hogy létrejöjjön egy korlátoktól mentes, 19 ország körülbelül 400 millió polgárát magában foglaló piac.²

Azonban az ezzel párhuzamos politikai integráció, valamint a közös pénz létrehozása sokkal nehezebben megvalósítható célnak bizonyult. Ezek a célkitűzések olyan bonyolult, érzelmekkel terhelt kérdéseket vetettek fel, mint például a szuverenitás, a nemzeti azonosságtudat és a demokratikus felelősség. S ez nem is meglepő. Az Európai Közösséget (EK) alkotó nemzetállamokat mindig is a gazdasági struktúrák és a nemzeti politika sokszínűsége jellemezte. A gazdasági kérdések tekintetében néhány szociológus kiemeli azoknak a „társadalmi hatásoknak” – vagyis azoknak az azonosítható és többé-kevésbé tartós nemzeti különbségeknek – a jelentőségét, melyek világosan megmutatkoznak a gazdasági tevékenység olyan kulcsfontosságú területein, mint például a szervezeti struktúra és működés. Ezek a „társadalmi” különbségek még akkor is megmaradnak, amikor az olyan döntő változókat, mint a technológia, a méret és az ipari szektor, változatlanak tekintjük a különböző országok szervezeti struktúrájának összehasonlítása során (Maurice–Sellier–Silvestre, 1986[8]). De sok más különbség is található az európai nemzetállamok között. Az ipari kapcsolatok fontos területén például Németországra jellemző a korporatista stratégia – a szakszervezetek, a munkaadók és az állam kölcsönös részvételével. Ezzel szemben Nagy-Britanniában a korporatista törekvéseket nagymértékben háttérbe szorította a munkaadók és az alkalmazottak közötti viszonyt uraló voluntarizmus és konfliktus. De fontos és régi keletű nemzeti különbségek állnak fenn olyan alapvető politikai kérdésekben is, mint az „állampolgárság” (citizenship) definíciója. Franciaország például ragaszkodik a fogalom univerzalisztikus definíciójához, amely – miközben az egyenlőséget hangsúlyozza – nem igazán toleráns a kulturális különbségek iránt, különösen azokban az esetekben, amikor – úgy tűnik – a vallási hovatartozás prioritást élvez az állampolgári hűséggel szemben. Ezzel ellentétben Németországban az állampolgárságot – partikularista módon – a „néppel” („volk”) vagy az etnikai hovatartozással összefüggésben definiálják.

Ezek a különbségek tükröződnek azokban a reakciókban is, amelyeket a tagállamok az Európai Közösség kezdeményezéseire adtak. Bár a maastrichti szerződést várhatóan minden EK-tagország ratifikálja, Nagy-Britannia és Dánia mentességet szerzett a szerződés számukra politikailag elfogadhatatlan részei alól. A brit kormány konzervatív képviselői kialakultak egy záradékot, melynek értelmében kimaradhatnak a pénzügyi unióból, és Nagy-Britannia mentességet élvez a minimálbérek, a részidős foglalkoztatást és a munkafeltételeket szabályozó Szociális Charta hatálya alól. Douglas Hurd akkori brit külügyminiszter arra hívta fel a figyelmet, hogy az effajta protekcionista törvényalkotás az 1960-as évek „régi rossz napjait” hozhatja vissza. Ez az álláspont a jelenlegi brit kormány neoliberális elkötelezettségének kifejeződésének értelmezhető. Mindazonáltal a kérdés továbbra is mélyen megosztja a Brit Konzervatív Pártot mind az alsóházban, mind pedig azon kívül. A dánok népszavazáson döntöttek úgy, hogy mentességet kérnek az egységes valuta bevezetése alól, és Mitterrand-t is kínos helyzetbe hozta, hogy Franciaországban alig voltak többségben az „igen” szavazatok.

Kelet-Európában a Szovjetunió és a szocialista blokk felbomlása határozta meg – méghozzá drámai módon – a teendőket. Kisebb vagy nagyobb sebességgel és sikerrel minden kelet-európai ország hozzáfogott a tőkés piacgazdaság megteremtéséhez. Ez magával hozta a privatizációs programokat, melyektől azt várták, hogy a gazdaság felszabadul a túlzott állami ellenőrzés alól, a lakosságban pedig kialakul a vállalkozói kultúra. A keleti blokk felbomlását kísérő

¹ Philip Brown – Rosemary Crompton (szerk.): 1994. *Economic Restructuring and Social Exclusion*. London, UCL Press. 1-13. p. Fordította Formádi Katalin

² European Business Location, Financial Times Survey, 1992. október 21.

politikai liberalizációs folyamat rávilágított arra, hogy meg kell találni az etnikai és vallási csoportok, illetve a különféle nemzetek közötti, mélyen gyökerező ellentétek feloldásának demokratikus és gazdasági megoldásait. A Balkánon felszínre került etnikai konfliktusok szétrobbantották Jugoszláviát. Kelet-Németország esete jól mutatja, mekkora kihívással szembesülnek ezek az országok. Helmut Kohl kancellár 1989-ben még azt ígérte, hogy az újraegyesítés a nyugat-németországi adók megemlése nélkül is végrehajtható. A jelentős befektetések ellenére a kelet-németországi vállalkozások versenyképtelenek maradtak, a munkanélküliség növekszik, és a neonáci csoportok az utcákra vonultak, és felgyújtották a török „vendégmunkások” szállásait. Az adóemelés elkerülhetetlenné vált, és a jelenlegi problémák megoldására ezermilliárd márkára lenne szükség (Stern, 1992[16]).

Versenyre ösztönző új erők

A Nyugat-Európában, Észak-Amerikában és Délkelet-Ázsiában kialakult erős kereskedelmi blokkok globális „arany háromszöget” hoztak létre. Amikor a nemzetállamok nem képesek a kereskedelmi kapcsolatokat úgy befolyásolni (például kereskedelmi korlátok bevezetése révén), hogy versenyelőnyre tegyenek szert, akkor kormányzati kompetencia felmutatására törekcsenek olyan „kínálati oldali” eszközök révén, amelyek hozzájárulnak ahhoz, hogy olyan feltételek alakuljanak ki, amelyek között versenyelőnyre lehet szert tenni azáltal, hogy előmozdítják a belső befektetéseket, a nemzeti munkaerőt vállalkozásra ösztönzik, valamint újfajta szaktudást és munkaszervezési formákat honosítanak meg. Ily módon minden európai országban – függetlenül attól, hogy az egyes nemzeti kormányok milyen módon használják ki az állam hatalmát a belföldi kereskedelmi kapcsolatok befolyásolására – fontos politikai kérdéssé vált, hogy miként javítható a munkaerő általános és szakmai képzettsége. Mégpedig azért, mert az új munkaszervezési formák maguk után vonják a társadalmi szabályozás és a részvétel formáinak, valamint a munka, a hatalom és a tekintély természetének megváltozását.

A versenyre ösztönző ezen új erők következményeként a regionális gazdasági integráció folyamata – egyes vélemények szerint – a termelés, az elosztás és a fogyasztás szerkezetének alapvető megváltozását vonta maga után. A globalizáció folyamata – különösen a gazdasági piacok esetében – gyors technikai változásokkal és kommunikációs forradalommal járt. Ennek eredményeként a termelés térbeli elhelyezésének, a szervezetek felépítésének és a munkaerő-hasznosítás módszereinek terén nőtt a „rugalmasság” iránti igény. Nyugat-Európában erősödik az a felfogás, mely szerint az erősen versenyző piacokon – különösen az újonnan iparosodott országokban olcsón előállítható tömegtermékek és szolgáltatások piaca esetében – leginkább a magas hozzáadott értékű termékek és szolgáltatások piacának megteremtésével érhetők el gazdasági előnyök. Ezek a termékek és szolgáltatások ugyanis inkább a hazai munkaerő szaktudásától és tehetségétől fügcsnek, nem pedig a költségeken alapuló versenytől. Természetesen – mint a verseny minden más formájának – ennek a stratégiának is lesznek vesztesei és győztesei.

Ezért lehetséges, hogy az egységes piacon belül kialakult új versenystratégiák következményeként „kétsebességes Európa” jön létre. Egyesek szerint ez – legalábbis részben – annak a következménye, hogy az egyes országok – az egységes piac kialakítása érdekében tett hasonló lépések ellenére – eltérően reagáltak az 1970-es és 80-as évek gazdasági válságaira. Tágabb értelemben azt állíthatjuk, hogy az európai társadalmak előtt a következő választási lehetőség állt. Egyfelől megpróbálhatták az adott helyzetre alkalmazni az 50-es és 60-as évek „fordista” termelési rendszerét, melyet a merev és hierarchikus munkamegosztás, a munkások gyenge szaktudása és alacsony fokú megbízhatósága jellemzett, másfelől közeledhettek a rugalmasabb termelési és szervezeti rendszerek felé, melyek a hierarchia egyszerűsítésén, az alkalmazkodóképes és magasan képzett munkaerőn, valamint a szellemi és fizikai munka, illetve a tanulás különválásának megszüntetésén alapult.

Leborgne és Lipietz (1990[5]) ezért amelletl érvelt, hogy amennyiben nem vezetnek be jelentős politikai reformokat, az „egységes piacon” belül nőni fog a „kétsebességes Európa” kialakulására irányuló nyomás, különösen olyan országok egyértelmű hátrányára, mint Nagy-Britannia és Franciaország. Állításuk szerint a gazdasági eredményességben tapasztalható fokozódó polarizáció közvetlenül arra vezethető vissza, hogy az Egyesült Királyság és Franciaország az 1980-as években fordista stratégiával próbált megbirkózni a „kínálati oldali” krízissel (pl. munkanélküliség). Megjegyezték (1980[5]:180): „Az üzletemberek egy része (főleg az Egyesült Államokban, Nagy-Britanniában és Franciaországban) mindent megpróbált, hogy csökkentse a munkaerő-költségeket: igénybe vette az alkalmi foglalkoztatást, az alvállalkozói szerződéseket, az automatizálást, valamint a termelés áthelyezését a harmadik világ országaiba. Másik részük azonban, főleg Japánban, a skandináv országokban, a Német Szövetségi Köztársaságban és Olaszország néhány régiójában inkább

új társadalmi megállapodásokra támaszkodott, melyeket vállalati, szektorális és nemzeti szinten alakítottak ki annak érdekében, hogy megbirkózzanak a tényleges munkaszervezés problémáival. Az alkalmazottaknak felkínálták a lehetőséget, hogy részt vegyenek a minőség és a termelékenység javításában.”

Bár az „egységes piac” azon tagállamok számára tűnik előnyösnek, amelyek ezeket a neokorporatista stratégiákat vették igénybe az új gazdasági nyomás kezelésére, ez nem akadályozta meg a Nagy-Britanniára jellemző „társadalmi dömping” kritikáit. A társadalmi dömping magával hozza, hogy a befektetések azokba az országokba áramlanak, amelyekben a legkedvezőbb a szabályozás (pl. ahol a legalacsonyabbak minimálbérek). Nagy-Britannia azon döntését, hogy mentességet kér az egységes piac szociális követelményei alól, egyre inkább úgy tekintik, hogy tisztességtelen versenylőnyt próbál szerezni – még azon az áron is, ha ez a brit dolgozók számára alacsony béreket és rossz munkakörülményeket jelent. Jacques Delors, az Európai Bizottság elnöke nemrégiben éppen ezért bírálta a multinacionális amerikai Hoover cég döntését, mely szerint a francia Dijonból a skóciai Cambuslangbe települ át.³

A társadalmi kizárás (social exclusion) típusai

Az Európában végbemenő gazdasági átalakulás egyik főbb következménye tehát a verseny fokozódása volt, és ez valószínűleg megerősíti a gazdag és a szegény országok, illetve emberek közötti különbségeket. Max Weber amellet érvelt, hogy a verseny feltételeinek kiéleződésével a társadalmi csoportok a verseny féken tartására törekednek: „A korlátozás abban a formában szokott megtörténni, hogy a (tényleges vagy potenciális) konkurensok egy részét valamilyen kívülről megállapítható ismertetőjegyüket alapul véve – fajuk, nyelvük, felekezetük, térbeli és szociális értelemben vett eredetük, származásuk, lakóhelyük stb. alapján – a többiek igyekeznek kizárni a versenyből. Az a közösségi cselekvés azután, amely ily módon az egyik fél részéről kialakul, a másik fél közösségi cselekvésének formájában megfelelő választ válthat ki azokból, akik ellen a dolog irányul.” (Weber, 1992[18]: 38–39)

Következésképpen a versenytársak „érdekközösséget” alakítanak ki a kívülállókkal szemben. Ennek egyik példája az, ahogyan az európai állampolgárok gazdasági és társadalmi fejlődésének előmozdítása az Európai Közösségen kívüliek kizárására irányuló törekvéshez vezetett. Ebben az esetben a kizárás szabályai nem az egyének meghatározott tulajdonságain alapultak, hanem a társadalmi közösségek általános tulajdonságain (pl. külföldiek – Parkin, 1974[12]: 6). Az „európai erőd” megteremtése, mely akadályokat állít az Európai Közösség tagországaiba belépni kívánó kelet-európaiak és afrikaiak elé, annak példája, amit Parkin (1974[12]) „közösségi” kizárási szabályoknak nevezett.

Ezekkel szembeállíthatjuk a kizárás azon típusait, amelyek jellemzően azoknak az embereknek az életesélyeit és anyagi körülményeit befolyásolják, akik az Európai Közösségben állampolgári jogokkal rendelkeznek. A legtöbb európai országban a társadalmi kizárás uralkodó típusai nem az emberi jogok, az oktatáshoz vagy a foglalkozás megválasztásához fűződő jogok politikai vagy jogi korlátozásán alapulnak, hanem az egyéni képességeket, erőfeszítéseket és tulajdonságokat tükröző teljesítmény látszólag univerzális kritériumán. Parkin érvelése szerint a 20. század folyamán az egyetemes „állampolgári” jogok térhódításához kapcsolódva a nemzetállamok a „közösségi” kizárási szabályoktól fokozatosan az „egyéni” kizárási szabályok felé közeledtek (Marshall, 1963[7]).

Mindazonáltal a hatalommal és kiváltságokkal rendelkezők megpróbálták „kisajátítani a piaci lehetőségeket” is. A verseny nemcsak vállalati szinten van jelen, hanem a munkaerőpiacon is, melyen belül az egyének és a csoportok egyszerre keresnek védelmet és előnyöket. A szakszervezeti tagság (mely Marshall jellemzése szerint az „ipari országban az állampolgárság második típusa, mely a politikai állampolgárság rendszerével párhuzamosan és azt kiegészítve létezik”) és a munkahelyi csoportos tevékenységek más típusai az egyik módját biztosították annak, hogy a csoportok piaci védelmet találjanak maguknak. Ezek a csoportos védelmi stratégiák azonban kezdenek csődöt mondani a közvetlen politikai támadások, valamint a gazdasági és technológiai átszervezés következtében. Így arra számíthatunk, hogy a növekvő munkanélküliség, valamint az egyre bizonytalanabb időtartamú alkalmazási idő miatt ezen a téren is fokozódnak majd az individualistább erőfeszítések. Az állandó foglalkoztatás iránti igény csökkent. A belső munkaerőpiacon zajló karrier igénye szembekerült a szervezeti hierarchia egyszerűsítésének logikájával, valamint a felvásárlás, a fúzió, a leépítés és az inklúzió fenyegető lehetőségével.

³ Delors seeks social policy on job crisis. Financial Times, 1993. február 2.

Ennélfogva a hétköznapi viselkedés egyre inkább nem közvetlenül mások kizárására irányul, hanem sokkal inkább arra, hogy az egyén előnyöket biztosítson önmaga vagy családtagjai számára tanulmányi lehetőségek, magasabb állások, előrejutási lehetőségek stb. formájában. Ahogyan Parkin megjegyezte: „A kizárás individualista kritériuma az univerzális szabályok alkalmazásával nem tudja biztosítani az igazságosság liberális feltételeit mindaddig, amíg az állam megengedi, hogy az egyén teljesítményét közvetlenül befolyásolják a társadalmilag örökölt hátrányok és előnyök.” (Parkin, 1974[12]: 7–8).

Másképp fogalmazva, néhányan egyenlőbbek, mint mások. Például a középosztálybeli szülők gyakran ellentmondó értékeket vallanak: „Mi hiszünk a lehetőségek egyenlőségében. Az oktatás terén minden gyereknek egyenlő esélyt kellene biztosítani.” A következő mondatban azonban már hozzátesszik: „Természetesen a legjobbat akarjuk gyermekünknek”, s ezért áldoznak is magániskolákra. Ez gyakorlatilag garantálja az egyenlőtlenséget a „megélhetésért folytatott versenyben” (Weber, 1968[17]: 341). Így nemcsak azt a fontos problémát veti fel, hogy egyes társadalmi csoportok ellenőrizni (vagy monopolizálni) tudnak bizonyos piaci lehetőségeket, hanem azt is, hogy olyan piaci lehetőségeket is kisajátíthatnak, melyeket nem szükségképpen ellenőriznek közvetlenül. Az ilyen piaci lehetőségekhez vagy „életesélyekhez” való hozzáférés Weber felfogása szerint hozzájárul a társadalmi csoportok „osztályhelyzetéhez”.

Egyenlőtlenség, szegénység és kizárás

Mint korábban megjegyeztük, a második világháború után a nyugati ipari társadalmakban gyorsan elterjedt a Marshall által leírt „társadalmi állampolgárság” (social citizenship), mely szerinte nem más, mint az „alapvető mértékű gazdasági jóléthez és biztonsághoz való jog... és jog... a társadalomban uralkodó normáknak megfelelő színvonalú civilizált életéhez”. (1963[7]: 74) Röviden összefoglalva, a társadalmi állampolgárság a modern „jóléti államhoz” kapcsolódó jogokat öleli fel. Miként sok kommentátor megjegyezte, a jóléti jogok elterjedése összekapcsolódott a tágabb értelemben keynesi makroökonómiai gazdaságpolitikával. Tehát ez az időszak egyben a termelés és a tömegfogyasztás egyik leggyorsabb bővülésének időszaka is volt. A termelés, a fogyasztás és az állami szabályozás e sajátos kombinációját „fordista” felfogásként írták le (Harvey, 1990[4]). Körvonalaiiban azonban sok hasonlóságot mutat a gazdasági és a politikai szabályozás „baloldali korporatista” módszereivel is (Lembruch–Schmitter, 1982[6]).

Az egyetemes polgári jogok és a társadalmi igazságosság szociáldemokrata álma azonban sohasem valósult meg teljesen. Az univerzalizmus felé történő elmozdulás még a legsikeresebb gazdaságokban is zéró összegű játéknak bizonyult abban az értelemben, hogy a többség előrejutását mindig valamilyen kisebbségnek kellett megfizetni, elsősorban a bevándorlóknak, a vendégmunkásoknak és az egyre nagyobb számban fizetett állásokba kerülő munkásosztálybeli nőknek. Számos esetben a bevándorlócsoporthoz váltak kirekesztetté, hiszen – mint fentebb megemlítettük – az „állampolgárság” éppúgy alkalmas a kirekesztésre, mint a befogadásra. Ennélfogva az európai nemzetállamokon belüli, illetve nemzetállamok közötti társadalmi megosztottságokra vonatkozó tudásunkra kell építenünk. Továbbá bizonyítékok szólnak amellett, hogy az Új Európában növekszik a társadalmi és gazdasági polarizáció és egyenlőtlenség (Davis, 1992[3]).

Többen amellett érvelnek, hogy e növekvő egyenlőtlenségek következtében a nyugati ipari társadalmakban kialakult vagy kialakulóban van egy állandó „marginális osztály” („underclass”). A marginális osztály fogalmát az Egyesült Államokban az utóbbi időkben a gettók szegényeire alkalmazták. A hosszú távú munkanélküliség, a szegénység és a városi elégedetlenség növekedésével azonban hasonló „marginális osztály” alakult ki Nagy-Britanniában is (Murray, 1990[10]). A neoliberaisok, mint például Murray, amellett érvelnek, hogy a feltételezett „marginális osztály” tagjai erkölcsileg felelősek saját helyzetükért – vagyis elvesztették munkakedvüket, a jóléti intézményektől függnek stb.

A „marginális osztály” tárgyalása során Murray nem az egyenlőtlenség szerkezetére összpontosított, hanem a személyes tulajdonságokra és a demoralizáltságra, mely az ő érvelése szerint közvetlenül az 1960-as és 70-es évek jóléti politikai reformjai által kialakított társadalmi attitűdök eredménye. A „marginális osztályra” vonatkozó effajta magyarázatok logikája nem egyszerűen olyan programokhoz vezetett, mint amilyen a „Workfare”⁴ volt az Egyesült Államokban, hanem végeredményben magának az állampolgárságra való jogcímnek a megkérdőjelezéséhez. „A kérdés már nem az, mit kell kapniuk a közösség legrosszabb helyzetű tagjainak. Ma azt a kérdést kell feltennünk, ki tekinthető a közösség bona fide tagjának.” (Mead, 1991[9]: 11)

⁴ work+fare (1968): Jóléti program, ahol a támogatottaknak részt kellett venniük (általában) közszolgálati munkákban. (A szerk.)

Mindig tudatában kell azonban lennünk annak, hogy valójában hosszú múltra tekinthet vissza az a gondolat, mely szerint a szegények felelősek saját körülményeikért (Bendix, 1964[1]). Ezért a „marginális osztály” fogalmát nagy körültekintéssel kell alkalmazni.

Mindazonáltal a legszegényebbek körében a hátrányos helyzet két tágabb kategóriája határozható meg. Az egyik a kollektivisták kizárási szabályok alapján történő csoportba sorolás. Az „Új Európában” ez a kategória magában foglalhatja a bevándorlócsoportokat, olyan csoportokat, mint amilyenek Németországban a „vendégmunkások”, akik tartózkodási engedéllyel rendelkeznek, állampolgári jogokkal azonban nem. Általánosan értelmezve, az ilyen csoportok potencióális forrásai a „marginális osztály” „nem állampolgár” alosztályának. Másodszor, ott vannak azok, akiket valamilyen okból inkább egyéni, nem pedig kollektivisták alapon rekesztenek ki az állampolgárságból. Így például Nagy-Britanniában a nagyon szegényeket tekinthetjük a „marginális osztály” potencióális tagjainak, akik formálisan rendelkeznek ugyan az állampolgársággal járó valamennyi joggal, szociális, gazdasági és kulturális hátrányaik miatt azonban gyakorlatilag ki vannak zárva a társadalmi életben való teljes értékű részvételből.

Gazdasági változás és társadalmi intézmények

A globális piacok változására adott nemzeti válaszok különféle változatai elválaszthatatlanul összekapcsolódnak a „jóléti rendszerek” közötti különbségekkel. Az európai nemzetek körében a jóléti kapitalizmus „három világát” azonosították (Esping-Andersen, 1990), melyek összefüggésben állnak a már tárgyalt nemzeti különbségekkel. Ezek a következők: a) szociáldemokrata vagy univerzalista (pl. az északi országok), b) korporatista (pl. Németország és kisebb mértékben Franciaország), c) liberális (Nagy-Britannia). Az Egyesült Királyságban a konzervatív kormány az elmúlt években erőteljesen arra törekedett, hogy a klasszikus liberalizmus elveit kiterjessze a jóléti államra. Ezáltal, mint láttuk, a gazdasági kizárás problémájának középpontjába a szegények erkölce és viselkedése került.

Az egyének, a családok és a nemzetek sorsát éppúgy meg kell értenünk a fejlett kapitalista társadalmakban lejátszódó globális átalakulás szempontjából, mint az egyes országokban fennálló sajátos történelmi, társadalmi, gazdasági és politikai feltételek szempontjából. Mint láttuk, különbségek vannak az egyes nemzetek között abból a szempontból, hogy mit tekintenek a verseny új formái felé történő közeledésnek, milyen új munkamódszereket és továbbképzési formákat fogadnak el, és mennyire rugalmasak. A versenyre kényszerítő új tényezők eredményeként olyan elképzelések bukkantak fel, amelyek szerint az anyagi jólét szempontjából jelentős különbségek alakulnak ki az európai nemzetek között. Ezzel párhuzamosan vita tárgyává vált a nemzetállamokon *belüli* megosztottság és egyenlőtlenség következtében kialakuló feltételezett „marginális osztály”. Súlyos következményei lehetnek annak, ha az egységes piaccal együtt kialakul a főleg nem állampolgárokból álló páneurópai „marginális osztály”. De még ha nem is valósul meg e szomorú lehetőség, úgy tűnik, az emberek – mint mindig – mindent meg fognak tenni annak érdekében, hogy megvédjék magukat a piac anarchiájától, bármennyire hangoztatják is, hogy „az áruk, a szolgáltatások, a tőke és az emberek szabad mozgásából” adódóan egyszerűsödik az utazás, fellendül a gazdaság, javul az életminőség, rugalmasabbak lesznek az álláslehetőségek (Owen – Dynes, 1992[11]). Tehát a kialakult kizárási módok megszilárdulására és új módszerek felbukkanására számíthatunk.

Irodalom

- [1] Bendix, R.. *Nation-building and citizenship*. 1964. John Wiley. New York.
- [2] Esping-Andersen, G.. *The three worlds of welfare capitalism*. 1990. Polity. Cambridge.
- [3] Davis, H.. *Social stratification in Europe*. In: J. Barley (szerk.): *Social Europe*. 1992. Longman. Harlow, England.
- [4] Harvey, D.. *The condition of postmodernity*. 1990. Basil Blackwell. Oxford.
- [5] Leborgne, D. és Lipietz, A.. *How to avoid two-tier Europe*. In: *Labour and Society*, 5. 177–99. p.. 1990.
- [6] Lembruch, G. és Schmitter, P. C.. *Patterns of corporatist policy-making*. 1982. Sage. London.

- [7] Marshall, T. H.. *Citizenship and social class. In: Sociology at the crossroads.* 1963. Heinemann. London.
- [8] Maurice, M., Sellier, F., és Silvestre, J.-J.. *The social foundations of industrial power.* 1986. MIT Press. Cambridge, Mass..
- [9] Mead, L.. *The new politics of the new poverty. In: The Public Interest, 103. 11..* 1991.
- [10] Murray, C. A.. *The emerging British underclass.* 1990. IEA Health and Welfare Unit. London.
- [11] Owen, R. és Dynes, M.. *The Times Guide to the Single European Market.* 1992. Times Books. London.
- [12] Parkin, F.. *The social analysis of class structure.* 1974. Tavistock. London.
- [13] Parsons, T. és Clark, K. B.. *The negro American.* 1967. Beacon Press. Boston.
- [14] Pateman, C.. *The disorder of women.* 1989. Polity. Cambridge.
- [15] Rex, J.. *Race and ethnicity.* 1986. Open University Press. Milton Keynes, England.
- [16] Stern, F.. *A nation divisible and indivisible: a German example. In: RSE Journal, augusztus–szeptember, 587–94. p..* 1992.
- [17] Weber, M.. *Economy and society. (Szerk. G. Roth and C. Wittich).* 1968. Bedminster Press. New York.
- [18] Weber, M.. *Gazdaság és társadalom. A megértő szociológia alapvonalai. 2/1. köt..* 1992. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó. Budapest.

Európa kulturális tere¹

Therborn, Göran

Európa nem pusztán egy nemzetek alkotta kontinens, mely a lehetséges gazdaságpolitikai és kulturális egységesítés, illetve konvergencia folyamatában van. Egy állam határain belül élő népesség nem képez szükségszerűen problémamentes kulturális egységet. Ez utóbbin ugyanis átívelnek a szupranacionális kapcsolatok, illetve aláássa egy adott állam határain belül élő népesség területi és/vagy funkcionális széttagoltsága. Nem lehet továbbá a kontinenst olyan kulturális entitásként sem kezelni, melyet az idők során különböző jelentésekkel ruháztak fel. Európát sokkal inkább olyan térségként kell szemlélni, melynek földtanát a kultúrtörténet térben eloszló, egymásra rakódó, egymást keresztező, részben átfedő, egymással összeütköző és ötvöződő rétegei alkotják.

Véleményem szerint Európa kulturális terét olyan kulturális rendszerek készlete alakítja, amelyek identitásokat, tudást, normákat és értékeket nyújtanak és termelnek újra. Megkülönböztethetünk egymástól néhány olyan kulturális rendszert, amely kialakította a mai európai kultúrát, valamint annak specifikus területi egységét, megosztottságait, központjait és perifériáit. Noha nem tagadom más lehetséges szempontok jelentőségét, véleményem szerint a kulturális rendszerek ezen készlete adja számunkra Európa történeti-kulturális földrajzának alapelemeit. De mielőtt megvizsgálánk ezeket, ki kell térnünk az európai kulturális tér néhány más megközelítésére.

Stein Rokkan egykori norvég politológus ambiciózus kísérletet tett Európa társadalomtudományi feltérképezésére. Egy történeti, geopolitikai és gazdaságföldrajzi kelet–nyugati tengelyt és egy szintén történeti, geokulturális észak–déli dimenziót határozott meg azzal a céllal, hogy magyarázatot adjon a jelenlegi politikai rétegződésekre. A vallás alapján meghatározott geokulturális dimenzió a döntően protestáns Északról a kevert, valamint a „nemzeti katolicizmus” által jellemzett középső területeken át az ellenreformációs katolicizmus uralta Délig terjedt. Nyugatról keletre húzódtak a tengerparti rurális perifériák (Ízlandtól és Norvégiától Skócián és Walesen át Bretagne-ig), a tengeribirodalom-nemzetek (Anglia, Franciaország, Dánia, Portugália, Spanyolország), a városövezet (a balti Hanza-városoktól Olaszországig), a szárazföldi rurális államok (Svédország, Poroszország, Bajorország és Ausztria) és végül a „kontinentális ütközőállamok” Finnországtól kezdve Magyarorszáig avagy Jugoszláviáig. Oroszország és a Balkán általában nem szerepelt ebben a sémában.

Észak- és Dél-Európa először természetesen a mediterrán civilizáció és a barbár törzsek, a Római Birodalom és a germán törzsek között húzódó határ mentén különült el, majd pedig a neolatin és a germán nyelvek maradandó nyelvi elkülönülése mentén kristályosodott ki. Ehhez járultak még a középkortól kezdődően az eltérő jogrendszerek, attól függően, hogy mennyire hatott rájuk a római jog, illetve mennyire örítették meg a római jogot. Bár a határok nem esnek teljesen egybe, az Észak és a Dél közötti, az ókori történelemben, nyelvben, vallásban és jogban megmutatkozó kulturális különbségek általában egymásra rakódnak.

Mindazonáltal a reformáció–ellenreformáció századától eltekintve a főbb konfliktusok Európában inkább Kelet–Nyugat, nem pedig Észak–Dél irányban történtek, vagyis inkább a rivális államalakulatokkal, semmint a kulturális különbségekkel álltak összefüggésben. Évszázadokon át a francia korona volt a konfliktusok középpontjában, mely nyugaton az angol királysággal, keleten a Habsburgokkal, időnként a poroszokkal, Napóleon alatt pedig még az oroszokkal is harcolt. Németország egyesítését követően keleten az oroszokkal, nyugaton a franciákkal és a britekkel háborúskodó, új német birodalom lett Európa és az európai hadviselés központja.

Rokkan „konceptuális térképével” az európai államalakítás történetét kívánta összefoglalni, magyarázatot adván a 20. századi parlamentáris, politikai rendszerekre.² Jóllehet Rokkan az európai történelem egy nagyon fontos szeletét fogta át röviden, elmélete sohasem vált népszerűvé. Az európai történelem egyik későbbi nagy kutatója meglehetősen

¹ Göran Therborn: *European Modernity and Beyond. The Trajectory of European Societies, 1945–2000*. London, – Thousand Oaks – New Delhi, Sage Publications, 1996. 11. fejezet, 207–227. p. Fordította Juhász Ágnes

² Az utolsó térkép Rokkan halála után jelent meg. Rokkan, S.: *Eine Familie von Modellen für die vergleichende Geschichte Europas*. Zeitschrift für Soziologie, 1980. 9. sz. 123. p. Rokkan másik nagyobb posztumusz munkáját Derek Urwin fejezte be. Rokkan, S. – Urwin, D.: *Economy, Territory, Identity*. London, Sage, 1983. 30. skk. Vö. Rokkan, S.: *Cities, States and Nations: A Dimensional Model for the Study of Contrasts in Development*. In: S. N. Eisenstadt – S. Rokkan (szerk.): *Building States and Nations*. 1. köt. Beverly Hills–London, Sage, 1973. 86. p.

keményen fogalmaz: „[Rokkan elmélete] zavaros képet ad azokról a valóságos társadalmi folyamatokról, amelyek ezeket a változásokat (az uralkodók, a szomszédos hatalmak, az uralkodó osztályok és vallási intézmények között) összekapcsolják a különböző államok alternatív pályagörbéivel. Nehéz felmérni, hogyan is juthatott volna sokkal messzebbre Rokkan, ha csak térképeit félretéve nem koncentrálna az államalakítás mechanizmusainak elemzésére.”³

Azonban Rokkan problematikája nem egyszerűsíthető le Charles Tilly államalakítási elméletére, következésképp Tilly ítélete túlságosan kemény. A maga korlátain belül Rokkan meglehetősen messzire jutott, és elmélete még mindig tanulságos Európa térbeli felosztása szempontjából.

A francia demográfus, Emmanuel Todd⁴ merész, érdekes, ámde kissé elnagyolt térképet rajzolt Európáról elsődlegesen a 19. század végi és a 20. századi rurális családminták alapján. Todd két változó – az örökösödés szabályai, valamint két felnőtt generáció együttélése – keresztbe állításával négy családtípust különböztetett meg.

Az „abszolút nukleáris családban” pusztán egy felnőtt generáció él, és nem jellemzik egalitárius örökösödési szabályok. Todd felmérése szerint ez a családtípus megtalálható Anglia nagy részén, Dániában, a nyugati csücsök kivételével Bretagne-ban, Nyugat-Hollandiában és Délkelet-Norvégiában. Az „egalitárius nukleáris család” abban tér el az előbbtől, hogy egalitárius örökösödési szabályok jellemzik. Ez a családtípus dominál Andalúzia kivételével Spanyolország nagy részén, Aragóniában és az ország északnyugati területein, Portugália középső vidékén, Dél- és Északnyugat-Olaszországban, Provence-ban, a Párizsi-medencében és majdnem teljes mértékben Franciország északi részén. A „törzscsaládot” (*souche*) intergenerációs felnőtt együttélés jellemzi, ám ez esetben az örökösödés nem egalitárius szabályok szerint történik. Ez a családtípus Norvégia nagy részén és Svédországban, Délnyugat-Finnországban, Kelet-Hollandiában, Nyugat-Németország legnagyobb részén, Ausztriában, Svájcban, Anglia nyugati vidékein, Írországban, Bretagne-ban, a Skótfelföldön, Délnyugat-Franciaországban, Északnyugat-Spanyolországban és Észak-Portugáliában található meg. Végül a Nyugat-Európában ritkán előforduló „kommunitárius család” következik, melyet a felnőtt generációk együttélése és egyben egalitárius örökösödés jellemez. Todd szerint ez a családtípus Közép-Olaszországban, Középnnyugat-Franciaországban található, továbbá ez a „hagyományos” családtípus Finnország középső és keleti részein is.

Ezek a minták az időbeli és térbeli letisztulás vagy standardizálás bizonyos jellemzőit is magukban foglalják, éppen ezért számos szakmai kritika érte őket.⁵ Ám a legellentmondásosabb Todd azon érvelése, miszerint a rurális család minden egyes típusa létrehozza a modern ideológiák specifikus készletét, a maga szocializmusát, nacionalizmusát és vallási reakcióját. Véleményem szerint a komoly befektetett munka ellenére Todd sem a változókat, sem pedig az oksági mechanizmusokat nem dolgozta ki alaposan és meggyőzően. Mindenesetre említésre méltó, hogy a hagyományos családi szabályok semmiképpen nem esnek egybe a nemzeti határokkal, sőt még az összefüggő területekkel sem. A hagyományos családszociológia, legalábbis ilyen értelemben, jelentősen hozzájárul Európa sokrétegű feltérképezéséhez.

John Hajnal Európa egyszerűbb, szélesebb körben elfogadott, ugyanakkor sokkal kevésbé ambiciózus felosztását javasolta a családi értékek szerint. Hajnal Triesztől Szentpétervárig húzta meg a választóvonalat, melynek nyugati oldalán, szemben a keleti oldallal, késői házasságok, magas nőtlenégi és viszonylag alacsony születési arány jellemző.⁶ Egy másik változat a nukleáris családot, melyre késői házasságkötés jellemző, és amely a kora újkortól kezdve túlnyomórészt Észak-, Közép- és Nyugat-Európában (Skandináviában, Nagy-Britanniában, Németalföldön, Németországban, Ausztriában, Svájcban és Észak-Franciaországban) fordul elő, szembeállítja a Mediterráneumban és Kelet-Európában található „tradicionális” családokkal, amelyekre a korai házasság jellemző.⁷

A tudományos berkeken kívül az európai kulturális térről folytatott legújabb és egyben legfontosabb eszmecserében a hangsúly Közép-Európára avagy Kelet-Közép-Európára tevődött át, szemben a korábbi Nyugat- és Kelet-Európa (például

³ C. Tilly: *Coercion, Capital, and European States AD 990–1990*. Oxford, Blackwell, 1992. 12–13. p.

⁴ E. Todd: *L'invention de l'Europe*. Párizs, Seuil, 1990.

⁵ Vö. a J. Goody et al. (szerk.): *Family and Inheritance* (Cambridge, Cambridge University Press, 1976.) című könyvben felvázolt jóval összetettebb képpel.

⁶ J. Hajnal: *European Marriage Patterns in Perspective*. In: D. V. Glass – D. E. C. Eversley (szerk.): *Population in History*. London, Arnold, 1965. Ha ceruzával vonalat húzunk Triesztől Szentpétervárig, Litvánia kivételével Észtország és Lettország nagy része nyugatra esik. Ez összhangban van a háború előtti családi mintákkal. Vö. Schlau, W.: *Der Wandel in der sozialen Struktur der baltischen Länder*. In: B. Meissner (szerk.): *Die baltischen Nationen*. 2. kiad. Köln, Markus Verlag, 1991. 365–366. p.

⁷ Goody, J.: *The Development of the Family and Marriage in Europe*. Cambridge, Cambridge University Press; 1983; Wall, R. et al. (eds.): *Family Forms in Historic Europe*. Cambridge, Cambridge University Press, 1983.

Szovjetunió/Oroszország) szembeállításával. Bár egyes történészek⁸ érvelése szerint a Közép-Európa kifejezést alapvetően egy cseh emigráns (Milan Kundera) és egy magyar író (Konrád György) alkotta meg a kommunizmus utolsó évtizedében.⁹ Ez az elnevezés leginkább a jaltai egyezmény Kelet–Nyugat felosztásával szemben született meg, és alapját a Kelet-Közép-Európában fennálló korábbi hatalommegosztás képezte. Oroszország történelme egyértelműen különbözik a cseh földek, valamint Magyarország történelmétől. A posztkommunista történetírás szintén kiemelte, hogy figyelmet kell fordítanunk a Kelet-Európán belüli különbségtételre, bár a fő választóvonalak elhelyezkedése máig meghatározatlan.

Európa kulturális terébe történő utazásunkat a *hatalom kisugárzásait* követve kezdjük el. A hatalmat teoretikusan, a strukturálódás és a kulturálódás, illetve a tér és az idő hatásaként kell kezelni. Mindazonáltal a hatalom promisszkuitása miatt a hatalom utóda kényelmes rendező-elvnek bizonyul, mely a hatalom emlékművein, maradványain és emlékein keresztül identitásokat, ismereteket, normákat és értékeket határoz meg. A hatalom kihatással van a kontinenst alkotó valamennyi specifikus kulturális rendszerre. Ezek közül a *vallásnak, a nyelvnek, a jognak és az audiovizuális kommunikációnak* fogunk némi figyelmet szentelni.

A nemzetet, mely természetszerűleg nagyon fontos kulturális rendszer az európai történelemben, az európai kultúra fent említett koordinátáin belül helyezzük el. Semmiképpen nem szeretnénk bekapcsolódni a nemzetek determinánsairól folyó vitába, hanem úgy tekintjük, hogy ez utóbbiak inkább az európai kultúrtörténeten belül helyezkednek el, nem pedig az előbbiekre létrehozói.

A kulturális földrajz dimenzióinak interakciója aszimmetrikus. A hatalom és a hatalom megtapasztalása sokkal inkább hat a vallásra, mint a vallás a hatalomra, hasonlóképpen a nyelv sokkal nagyobb hatást gyakorol a jogra, a jog pedig az audiovizuális kommunikációra, mint fordítva. A kortárs kultúra fent említett determinánsaira jellemző aszimmetriának szintén van időtartama. Mindegyik ereje ismétlődő, egyik sem csak egyszer gyakorol hatást. A hatalom azonban ebben az esetben korábbi és jóval maradandóbb hatású, mint a vallás, mely ugyanakkor korábbi és tartósabb a nyelvnél, és így tovább.¹⁰ Európa ezen történeti feltérképezése – mely szélesebb, összetettebb és kevésbé politikai beállítottságú perspektíván alapul – eltér a létező változatoktól.

(...)

Nyelvi kapcsolatok és határvonalak

Európa nyelvi mintája lenyűgözően örökíti meg a hatalom és a vallás történetének egy új médiumra gyakorolt hatását.¹¹ A Római Birodalom, a *Völkerwanderungen* (a népvándorlás) és e kettő fegyveres összeütközéseinek kimenetele adta az alapformát. Az államalakítás folyamatai, a reformáció és a nyomtatott bibliafordítások pedig jellegzetes mintákat határoztak meg a dialektusok kontinuumai számára. Ám a determinánsok egyik komplexuma sem eredményezett tiszta nyelvi elkülönülést.

A neolatin és a germán nyelvek közötti nyugati határ például rendkívül stabil már több mint ezer éve, jóllehet nagyon ritkán esett egybe a térség legfontosabb politikai határvonalaival. Nem egyezik meg sem a vallási eloszlással, sem pedig egyetlen természetes határral. A Rajnától nyugatra, a mai francia Elzász és a mai Belgium területén húzódik, vagyis még helyesebben, azt hasítja ketté.¹²

⁸ Szűcs Jenő: *Vázlat Európa három történeti régiójáról*. Bp., Magvető, 1983. Szűcs Jenőre jelentősen hatott Bibó István munkássága.

⁹ A későbbi eszmecsereket, valamint az eredeti szövegekre vonatkozó utalásokat lásd Schöpflin, G. – Wood, N. (szerk.): *In Search of Central Europe*. Cambridge, Polity Press, 1989. Graubard, G. (szerk.): *Eastern Europe... Central Europe... Europe*. Boulder, Col., Westview Press, 1991.

¹⁰ Ez nem a kultúra erőelmélete, hanem az európai történelemről alkotott empirikus általánosítás. Jómagam kissé bizonytalan vagyok abban, hogy a láncolatban belül hol helyezkednek el az értékrendszerek.

¹¹ Lásd még John Armstrong remek tanulmányát: *Nations before Nationalism*. Chapel Hill, N. C., University of North Carolina Press, 1982. 8. feji., valamint Stein Rokkan és Derek Urwin mélyreható elemzését: *Economy, Territory, Identity*.

¹² Armstrong: *Nations before Nationalism*, 25., 281. p.

Másrészt a germán, a neolatin és a szláv nyelvek egyedülálló három részre bomlását nagyrészt a 20. századi politikai hatalmak viszontagságai határozták meg. Az ebben rejlő kulturális lehetőségek immáron alig tűnnek többnek egyfajta nosztalgiánál azután, ami hajdanában Trieszt volt vagy lehetett volna.¹³

Európa modern nyelvi térképét nagyrészt 19. század végi nacionalisták vázolták fel. Számos új nyelvet alkottak, kezdve a norvégtól a szerb-horvátig. Az arab reneszánsz (*Nahda*) klasszikus irányultságával ellentétben, az európai nacionalista értelmiségiek még ott sem tértek vissza a klasszikus nyelvekhez, az ógöröghöz, a latinhoz és az ószlávhoz, ahol tehették volna, hanem újításait az alaposan kidolgozott és standardizált népi dialektusokra alapozták.¹⁴

Bámulatos az az elszántság, amellyel a 19. század végi értelmiségi csoportok népük felemelése és mobilizálása érdekében nekiálltak új nyelveket tanulni. Svéd műveltségű és általában svédül beszélő finn értelmiségiek finnül, hasonlóképp az olasz műveltséggel rendelkező, olaszul beszélő horvátok pedig horvátul kezdtek tanulni. Ennek fényében Írország „elkeltásításának” nyilvánvaló kudarca rejtélynek tűnik, amelynek megfejtéséhez nincs meg a kompetenciám.

Ezeknek az értelmiségieknek a kreativitása legszembeütőbbben a két ábécével rendelkező szerb-horvát nyelv megalkotásában nyilvánult meg, mely egyfajta stratégiai lépés volt a közös ellenségnek tartott Osztrák–Magyar Monarchiával, valamint a fenyegető német és kiváltképp az olasz magas kultúrával szemben. Hasonló hatalmi felállás vezetett a csehszlovák nyelv létrehozásához. A hatalom újfajta gravitációinak következtében immáron mindkét nyelv szétesőben van. (...) A nyelv az államhatalom útjelző táblájává és határvonalává vált.

Most viszont az Európán belül létező nyelvi elrendeződés néhány jelenlegi aspektusára összpontosítunk, különös tekintettel a szupranacionális kapcsolatokra, köztük a nyelv nemzetállamok határain túlmutató közösségére.

Nyugat-Európában számos ilyen nyelvi közösség van: Nagy-Britanniát és Írországot összeköti a közös nyelv, az angol; Németországban, Ausztriában és Svájc legnagyobb részén németül beszélnek; Franciaországban, Vallóniában és Brüsszelben, valamint Nyugat-Svájcban a francia a közös nyelv; a hollandok és a flamandok egyaránt hollandul beszélnek.¹⁵

A kelet-európai minta érdekesen különbözik ettől. Ott ugyanis nyelvi diaszpórákkal és kisebbségekkel, a hajdani többnyelvű államok nyelvi nyomaival találkozunk: svédül beszélő finnekkel, orosz anyanyelvűekkel a Baltikumban, és folytathatnánk a sort egészen a görögországi Trákiában élő török ajkúakig. Nincsenek azonban nyelvi közösségek, sőt a korábbiak is felbomlottak, lásd cseh-szlovák, szerb-horvát és talán az orosz-fehérorosz.

A roppant érzékeny, bár *de facto* szoros angol–ír kapcsolatoktól eltekintve, ezeket a nyugati nyelvi közösségeket intézményes formában is megerősítik a nemzetek feletti szervezetek, hálózatok, a kulturális csere, az együttműködés és az elosztási csatornák. Külön szervezete van például a frankofón szociológusoknak, de a németül beszélő és a holland-flamand szociológusok is tartanak időnként külön kongresszusokat. A színvonalas német hetilap, a *Die Zeit* minden héten rendszeresen közli, mit játszanak a három ország német színházainak színpadán. A kontinens középnyugati háromszögében az újságok már régóta tudósítanak arról, mit sugároz a határon túl a holland, a flamand és a francia televízió. A három németül beszélő ország között is kialakulóban van az a hagyomány, hogy az országok gazdasági miniszterei évente találkozót tartanak.

A szoros nyelvi rokonság közösség nélkül is hozzájárulhat kulturális kötelékek létrejöttéhez. A neolatin nyelvekben megvan a lehetőség a viszonylag szabad inter-kommunikációra,¹⁶ jóllehet ez egyelőre még nem igazán alakult ki.

Az északi országokban a nyelvek közötti kommunikáció ellenben már jól működik. Sokféle dolog összekapcsolja az északi országokat: közös társadalmi és politikai történelem, a reformáció, a közös, viszonylagos politikai elszigeteltség a kontinens fő kulturális és hatalmi központjaitól és a relatíve azonos (kis) számú népesség. Ám az egyik legfontosabb tényező itt is

¹³ Lásd még Ara, A. – Magris, C.: *Trieste: Une identité de frontière*. Párizs, Seuil, 1982.

¹⁴ Vö. Hobsbawm, E.: *Nations and Nationalism since 1780*. Canto kiad. Cambridge, Cambridge University Press, 1991. 54. skk. Az arab nacionalista reneszánszsal való összehasonlításért köszönettel tartozom göteborgi kollégámnak, Jan Retsőnek, aki az arab nyelv professzora.

¹⁵ A listában nem szerepelnek más, sokkal aszimmetrikusabb közösségek, mint például Olaszország és Ticino, illetve a svédek és a finnországi svédek közös nyelve, valamint a határokon túl élő nyelvi kisebbségek speciális esete, vagyis a határ német oldalán élő dánok és a dán oldalon élő németek vagy a Dél-Tirolban élő németek stb.

¹⁶ Ezt személyesen is megtapasztaltam valamikor a hetvenes évek végén Barcelonában egy nagy értelmiségi találkozón, ahol a felszólalók olaszul, katalánul, kasztíliaiul és portugálul beszéltek, és szemmel láthatólag megértették egymást.

a nyelvek közelsége. Az interparlamentáris Északi Tanácsban vagy az Északi Szociológiai Társaságban svédek, norvégok, finnországi svédek mind anyanyelvükön beszélnek. A dánok szintén használják anyanyelvüket, bár sokszor (a megértést könnyítendő) skandináv kiejtéssel, míg a finnek és az izlandiak korábbi uralkodóik nyelvét, tehát a svédet és a dánt használják.

Mindazonáltal a *nyelvi egyenlőtlenség* akadályozza az európai kulturális integrációt. A jelentős erőfeszítések¹⁷ ellenére is meglehetősen kevés német beszél franciául, és még kevesebb francia németül. Az Európai Közösség két kulcsországában élő emberek számára nem a másik ország nyelve az elsődleges idegen nyelv, hanem az angol. A német ajkú országoktól eltekintve csak Hollandiában és Dániában jelentősebb a némettudás, körülbelül ugyanolyan mértékű, mint az angol nyelv ismerete. A francia csak Olaszországban számít az elsődleges idegen nyelvnek, jóllehet csak a népesség egynegyede állítja magáról, hogy beszél franciául.¹⁸

A könyvfordításokról készült UNESCO-statisztikák elgondolkodtató módon tanúskodnak a jelenlegi nyelvi kapcsolatokról (lásd 1. táblázat). A nyolcvanas évek közepén a világon készült összes fordítás majdnem fele, 46,8%-a esetében az angol volt az eredeti nyelv (amelyből fordítottak). Kilenc olyan nyelvet találunk, melyek legalább egy százalékkal járultak hozzá a világon készült fordításokhoz:¹⁹ a francia 10,8%-ot, a német 8,4%-ot, az orosz 3,8%-ot, az olasz 2,9%-ot, a svéd 1,8%-ot, a spanyol 1,5%-ot, a magyar 1,2%-ot, a latin 1,1%-ot, a dán szintén 1,1%-ot tett ki. Meglepő, hogy más, főbb nyelveket mennyire elhanyagoltak: a fordításoknak mindössze 0,4%-a készült japánból, 0,7%-a arabból és 0,3%-a kínából.²⁰

¹⁷ Ludwigsburgban, Colmarban és Strasburgban folyó kezdeményezésekről lásd *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 13. 4. 1991. 4. p.

¹⁸ Maggior, M.: *Audiovisual Production in the Single Market*. Luxemburg, EC, 1990. 60. p. Mindazonáltal az olasz tudományos élet egyre nagyobb tempóban amerikanizálódik.

¹⁹ Nem számítva a Szovjetunió és Csehszlovákia területén oroszból és csehből az országon belüli más nyelvre történő fordításokat.

²⁰ Minden százalékos összeg az 1983–1985 közötti hároméves időszakra vonatkozó átlag. UNESCO: *Statistical Yearbook*, 1991, Párizs, 1991. 7.10. táblázat.

1. táblázat - Könyvfordítások Nyugat-Európában, Japánban és az Egyesült Államokban a könyvkiadás helye szerint; Összes szám országoként, a fordítások alapjául szolgáló főbb nyelvek százalékosan, 1983–1985 között^a

Ország	Összes	Angol	Francia	Német	Olasz	Spanyol	Skandináv
Ausztria	387	59,3	11,1	6,4	4,7	3,9	0,8
Belgium	724	57,8	10,1	19,9	2,3	2,7	1,0
Dánia	1,591	54,4	6,9	9,4	1,1	1,2	19,8
Egyesült Államok	606	0,3	21,8	23,8	5,2	6,1	4,5
Egyesült Királyság	1,139	4,0	23,2	25,7	6,8	3,1	6,2
Finnország	1,386	55,1	5,4	9,2	0,9	15,3	0,8
Franciaország	3,979	65,0	3,3	10,0	5,4	2,6	1,3
Görögország	181 ^a	39,8	26,5	13,8	5,5	1,1	1,7
Hollandia	4,286 ^a	56,8	18,0	15,1	1,3	1,1	2,4
Írország	6,5 ^c	7,7	23,1	7,7	15,4	15,4	0
Izland	573 ^b	49,7	10,0	6,0	0,5	1,3	28,3
Japán	2,696	78,3	7,9	7,5	1,2	0,7	0,5
Luxemburg	5 ^d	40	20	0	0	0	0
Norvégia	901	64,4	2,8	6,5	0,7	0,3	19,6
Nyugat-Németország	6,676	60,7	11,9	3,4	3,2	1,9	3,9
Olaszország	1,107	44,8	23,2	15,5	0,9	3,3	0,6
Portugália	754	47,6	29,1	6,9	5,6	4,4	1,8
Spanyolország	7,711	50,1	20,0	10,6	6,3	–	1,9
Svájc	1,096	46,2	16,2	15,7	3,8	0,9	1,1
Svédország	1,937	65,5	5,5	6,5	0,7	1,3	12,5

^aJegyzetek: a: csak 1985; b: 1983 és 1984; c: 1984 és 1985; d: csak 1983

Forrás: Calculations from UNESCO, *Statistical Yearbook, 1991*. Párizs, 1991, 7.11 táblázat

A svéd és a dán főként azért tartozik a világ főbb irodalmi forrásnyelveihez, mert a skandináv kulturális család tagja. A svédből, dánból és norvégből készült összes fordítás körülbelül egyharmada más skandináv nyelvre, 61,2%-a pedig más északi nyelvre (a három skandináv nyelvre, finnre és izlandira) történik.²¹ Meglepően magas a magyarból készült fordítások száma, és a magyar munkák leginkább angol és német nyelvre kerülnek át.

A népesség arányait tekintve a fő fordítók az északi országok és Spanyolország. Izlandban, *sui generis*, évente 410 lakosra egy idegen nyelvű könyv jut. Az angolul beszélő nemzeteknél ezzel szemben nagyon kevés fordítás készül; Írországban, melynek népessége nem sokkal kisebb, mint Norvégiáé, szinte alig adnak ki fordítást. A legalább ezerszer nagyobb népességgel rendelkező Egyesült Államokban körülbelül annyi fordítás jelenik meg, mint Izlandon.

Az angoltól készült fordítások dominálnak mindenhol, némi eltéréssel Görögországban és Portugáliában is. Európában – de csak Japán után – Svédországban és Norvégiában a leginkább angolorientált az irodalmi kultúra. Franciaországban a

²¹Számadatok *ibid.* 7.10. és 7.11. táblázat

fordításoknak mindössze tíz százaléka származik németből, és a németeknél is alig több tíz százaléknál a francia fordítások aránya.

Az általános angol dominancia közepette létezik azonban egy bizonyos neolatin minta, mely kimutatható az Olaszországban, Portugáliában és Spanyolországban megjelenő fordításoknál, ugyanakkor alig jelenik meg Franciaországban. Az északi államok közötti erős kapcsolatnak azonban nem léphet nyomába. A portugál fordításoknak csupán 4,4%-a készül spanyolból, a spanyol fordításoknak pedig 1,0%-a származik portugálból, és az is felettébb valószínű, hogy nem Spanyolországban készül az összes portugál fordítás.²² A világon kiadott fordítások esetében csekély mértékben kimutatható az összgermán rokonság, habár Skandináviában a német kultúra némileg gyengébb fogadtatásban részesül, mint a francia. (Az orosz fordítások nyugaton csak Görögországban [6,1%], az Egyesült Királyságban [8,4%] és az Egyesült Államokban [7,2%] számottevőbbek.)

Most pedig tekintsük át a kései kommunista Kelet-Európát és az ott kiadott fordítások közötti kapcsolatokat (lásd 2. táblázat).

A keletnémetek és a bolgárok voltak a leginkább oroszorientáltak, még hozzá jobban, mint a politikailag ortodoxabb csehszlovák rezsim, és a szakadár balkáni államok voltak a legkevésbé oroszbeállítottságúak. A fordításoknak viszonylag jelentős része készült angolból Lengyelországban és Magyarországon, míg a latin kapcsolatot Ceausescu Romániájában tartották ébren. A skandináv nyelvekből történő fordítások Kelet-Németországban (a fordítások 3,3%-a) és Lengyelországban (2,4%) játszottak bizonyos szerepet. (A táblázatban nem szereplő „más nyelveket” főleg más kelet-európai nyelvek tették ki.)

2. táblázat - Könyvfordítások Kelet-Európában a könyvkiadás helye szerint; Összes szám országonként, a fordítások alapjául szolgáló főbb nyelvek százalékosan, 1983–1985^a

Ország	Összes	Orosz	Angol	Francia	Német	Olasz/spanyol
Albánia	86	4,3	2,7	3,5	6,6	1,2
Bulgária	740	32,5	14,0	8,5	9,6	4,2
Csehszlovákia	1,251	24,9	10,6	6,1	8,0	3,7
Kelet-Németország	776	35,1	16,3	9,8	-	5,5
Lengyelország	675	14,8	22,0	9,8	10,0	5,2
Magyarország	1,279	11,6	14,9	5,6	10,0	2,3
Románia	550	3,7	10,6	11,5	5,4	5,1
Szovjetunió	7,747	54,8	9,2	3,3	4,2	1,3

^aForrás: lásd 1. táblázat

A különböző jogcsaládok

A specialistákon kívül kevesen foglalkoztak a nemzeteket informális egységbe tömörítő negyedik fő kulturális hagyománnyal, a joggal. A törvényhozás nemzeti jellegű – időnként szubnacionális, amint erre még később kitérünk – vagy nemzetközi egyezményen alapszik, a jogi fogalomalkotásban és érvelésben, valamint a bíróságok jogi működésében azonban érvényesülnek szupranacionális hagyományok is. Ezek alapján az összehasonlító jog kutatói megkülönböztetnek különféle jogrendszereket, illetve „jogstílusokat”.²³ A modern nyugat-európai jogban ezek a jogcsaládok leginkább a jogi érvelés módszerében, az általuk elismert jogforrásokban, specifikus jogi fogalmakban és intézményekben térnek el egymástól.

²²Szemben az északi országok egymással összefonódó kereskedelmi mintájával, a Portugália és Spanyolország közötti kereskedelem meglehetősen csekély mértékű volt a két ország Európai Közösséghez való csatlakozását megelőzően. Ma már évente csúcstalálkozót is tartanak a két szomszédos ibériai ország között.

²³Lásd K. Zweigert és H. Kötz kitűnő áttekintését: *Introduction to Comparative Law*. 1. köt. 2. kiad. Oxford, Clarendon Press, 1987.

Jogi szempontból két rokonsági ág van Nyugat-Európában: egyrészt (Skócia kivételével) a Brit-szigeteken használt angolszász közjog – melyben különös fontosságot tulajdonítanak az esetjognak, valamint a jogi precedensnek –, másrészt a kodifikált kontinentális polgárjog. Ez utóbbit három – az 1940-es évek végétől a 80-as évek végéig négy – modern polgárjogi családba lehet osztani. Az egyik az 1804-es *Francia Polgári Törvénykönyvre* visszavezethető napóleoni jogcsalád, mely Franciaországban, Belgiumban, Luxemburgban, valamint Hollandiában (melyre keleti szomszédja is hatott), Spanyolországban, Portugáliában, Olaszországban, Észak-Amerikán belül Quebecben és Louisianában, valamint számos más nem európai országban használatos. Másodszor, jogi rokonság köti össze a germán családot, mely Ausztriában, Németországban és Svájcban, valamint Görögországban található meg, jóllehet a görög családjog az 1980-as évekig az ortodox egyházjogon alapult.²⁴ Harmadszor megkülönböztethetjük az északi jogcsaládot, mely egyedülálló módon fejlesztette ki a nemzetközi jogi együttműködés intézményes formáit.²⁵

A második világháború előtt a Szovjetuniótól nyugatra fekvő Kelet-Európa jogilag meglehetősen kevert térség volt, mivel részben örökölte az 1919 előtti birodalmak jogrendszerét, beleértve a muzulmán jogtudomány Hanafi-iskolájának joggyakorlatát. Az orosz jog a modern európai jogrendszerekhez hasonlóan a római jogból származott, ellenben intellektuálisan már régóta nem fejlődött tovább, mivel nem állt mögötte jogtudomány és állandósult bírói testület. A régi orosz hagyományok beépültek a szovjet jogba, és hozzátehetjük, hogy a posztszovjet jogba is, mint például a határozat és a törvény közötti homályos megkülönböztetés, a prokurátúra intézménye,²⁶ valamint a mongoloktól átvett, szükség idejére szóló kötelező szolgálat.

A történelemben először a háború után került sor a kelet-európai nemzetek jogrendszereinek egyesítésére. A kommunista szocializmus saját jogcsaládot hozott létre, melyet nem lehet leszűkíteni sem arra, amit a posztsztálinizmus „a szocialista törvények megsértésének” nevezett el, sem pedig az önkényes eljárási módokra. Kialakult a szocialista jogcsalád, melynek sajátossága a tulajdon és a szerződés újfajta értelmezéséből, a családi kapcsolatok újszerű felfogásából, a vállalatok közötti döntőbíráskodás új intézményeiből és a népbíráóságokból fakadt.²⁷ Mindamellelt, amint már az imént megjegyeztük, a kommunista Európában megőrizték, módosították és felújították a háború előtti társadalmi jogosultságok fogalmát.

Noha a *Code Napoleon* Napóleon seregei fegyverrel terjesztették, az a tény, hogy ezt a törvénykönyvet Waterloo után is megtartották, és hatással volt a késő 19. század Olaszországának, Spanyolországának és Portugáliájának törvényalkotására, tanúsítja kulturális hatását, mely nem tulajdonítható kizárólag a katonai erőnek, de még ezen erő hatásának vagy emlékének sem. A német birodalom 1896-ban történt jogi egységesítéséig (*Bürgerliches Gesetzbuch*) a német Rajna-vidéken és Badenben is ez volt a polgárjog alapja. Ausztriában a modern törvénykönyvet 1811-ben alkották meg, mely a jozefinista felvilágosodás korszakára vezethető vissza. Poroszország 1794-es általános földtörvénye, melyben 17 000 paragrafus szerepelt (ami valójában a törvény hozzáférhetőségét volt hivatott elősegíteni a nyilvánosság számára), megtartotta az abszolutista *Grundlichkeit* sajátos emlékét. A svájci kantonok az 1874-ben elkezdődött egyesítési folyamatot megelőzően jogilag nagyon megosztottak voltak: a három ősi kantonban, Bázelen, valamint néhány másik kantonban nem volt kodifikált magánjog; Bern, Luzern és más kantonok pedig osztrák jogi befolyás alatt álltak, a francia és az olasz nyelvű kantonokban a *Code Napoleon* különféle változatait használták, míg Zürichben egy saját törvénykönyvet fejlesztettek ki, mely néhány más kantonra is hatással volt.²⁸ 1907-ben pedig a liberális zürichi jogász, Eugen Huber által kidolgozott svájci polgárjogot fogadták el honfításai.

Jogászok alkotta bizottságok révén 1872-ben kezdődött el az északi jogi együttműködés és koordináció, még mielőtt hasonló próbálkozás történt volna a svájci kantonok (1874) vagy az amerikai államok között (1892).²⁹ Az első északi közös vállalkozás a kereskedelmi jog, majd azt követően a családjog volt. Ez utóbbi volt a legfontosabb közös északi jogi

²⁴Az Ír Köztársaságban a kanonikus családjogot a brit eredetű szokásjogra építették.

²⁵A fent vázolt családfe nagyrészt Zweigert és Kötz kutatásaira támaszkodik (*Introduction to Comparative Law*). Annak empirikus elemzéséhez, hogy a nemzetek alkotta jogcsaládok miként hatnak a nemzetek közötti normatív mintákra, valamint a jogcsaládok 20. századi fejlődésének vizsgálatához, lásd pl. Therborn, G.: *The Politics of Childhood*. In: F. Castles (szerk.): *Families of Nations*. Aldershot, Dartmouth, 1993.

²⁶A szovjet jogi rendszerben létrehozott kormányzati hivatal, amely az adminisztratív legalitást volt hivatott biztosítani. A szovjet alkotmány az általános prokurátort (*generalnij prokuror*) ruházta fel azzal a felelősséggel, hogy felügyelje a törvények betartását minden alá rendelt minisztériumnál és intézménynél. (*Encyclopedia Britannica*, 1996)

²⁷Lásd még Berman, H.: *Justice in the USSR*. Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1963; Zweigert – Kötz: *Introduction to Comparative Law*, 5. rész.

²⁸Huber, E.: *System und Geschichte des schweizerischen Privatrechts*. 1. köt. Bazel, Dekoffs Buchhandlung, 1896. 50. skk.

²⁹Eyben, W. E. von: *Inter-Nordic Legislative Cooperation*. Scandinavian Studies in Law, 1962. 6. sz.; Schmidt, F.: *The Prospective Law of Marriage*. Scandinavian Studies in Law, 1971. 15. sz.

próbálkozás, melyet az 1920-as évek folyamán a nemzeti törvényhozó testületek is átvettek. Az északi jogcsaládban levő kapcsolatok meglehetősen rendszerességgel századunkban is folytatódtak.

A jogi integráció az európai integrációs folyamat fontos részét képezi. A kulcsszerepet az Európai Bíróság tölti be, melynek hatásköre látszólag közelebb áll az Egyesült Államok Legfelsőbb Bíróságának, mint az európai nemzetek legfelsőbb bíróságainak hatásköréhez, a valóságban azonban nem ez a helyzet.³⁰ A Európai Közösségen belüli egyezmények és a nemzeti jogrendszerek alapján az Európai Bíróság bizonyos általános törvényelveket dolgozott ki az igazságszolgáltatást illetően. A francia és a német jog gyakorolta a legnagyobb befolyást, ugyanakkor az Európai Bíróság a brit közjogot is integrálni képes, erős, öntudatos, szupranacionális intézménnyé fejlődött. Az 1963-as Van Gend en Loos-ügy óta az integrációs folyamatban a közösségi törvény elsőbbséget szerzett a nemzeti törvényhez képest, és „közvetlen hatása” (*l'applicabilité directe*) vagy „önvégrehajtó jellege” megnyilvánul a nemzeti törvénykezéseken belül is.³¹

Mindamellett a folyamat összetett, és egyelőre semmi jel nem mutat az általános egységesítésre. Az európai jogcsalád a közösségi és a nemzeti jog egész kapcsolatrendszerével együtt éppen kialakulófélben van, és ezt olykor helyettesítésként, harmonizációként, koordinációként és együttélésként emlegetik.³² Ehhez járul még az európai rend változó normatívájához igazodó egész sor nemzeti, jogi és bírósági módosítás.³³

Audiovizuális amerikanizáció

A nemzeteket kulturális szempontból összekötő és szétválasztó említett négy dimenzió főként belülről határolja körül az európai kulturális teret. Az audiovizuális kommunikáció dimenziója önmagában is fontos, még hozzá elsődlegesen abból a szempontból, ahogyan az európai kultúrát a nem európai kultúrához kapcsolja. Némileg karikírozva azt is mondhatnánk, hogy a nemzetközi audiovizuális kommunikáció uralkodó mintája Európából fokozatosan egy kulturális műholdat csinál, mely Észak-Amerika – és bizonyos mértékig az általánosabb értelemben vett angolszász tömegkultúra – körül kering.

Amennyiben a 20. századi tömegkultúrát nemzetközinek tekintjük, az leginkább amerikai (és időnként brit). Az első világháború után jelentek meg az európai kontinensen az első jelek: a dzsessz, az amerikai tánczene és a hollywoodi filmek. Ez a folyamat a második világháború után a rockzene és a televízió betörésével felgyorsult.

Az 1980-as években részben az új, produktív telekommunikációs eszközök (műholdak, kábeltévék) hatására, részben ideológiai nyomásra a közszolgálati tévé fogalma érvényét veszítette, és az említett folyamat új, magasabb fejlődési szintre jutott. Ugyanis ez idáig a jogilag szabályozott, monopolhelyzetben levő közszolgáltatás az európai műsoroknak egy közös európai nemzeti jelleget kölcsönzött, melyet olykor a kormány, gyakorta pedig a közalkalmazottak objektivitásérzéke, valamint az állami iskolákban foglalkoztatott tanárok kulturális nevelésről alkotott elképzelése befolyásolt.³⁴

Noha léteztek kommunistaellenes rádióállomások, mint a Szabad Európa Rádió és a Szabadság Rádió, melyeknek természetesen volt némi közönsége Keleten, mégis az 1980-as években a tévéadások sugárzása révén vált lehetővé az otthonitól eltérő, másik világ megjelenítése Kelet-Európában. A keletnémetek inkább nyugat-, mint keletnémet adásokat néztek, az észtek a finn tévét, a románok pedig a bolgár és a jugoszláv tévét részesítették előnyben a hazaival szemben. Tehát az audiovizuális tömegkommunikáció áthatolt az úgynevezett vasfüggönyön is.³⁵

³⁰Vö. Martens, J.: *Die rechtsstaatliche Struktur der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft*. Europarecht, 1970. 5. sz. Lásd még általánosabban T. C. Hartley: *The Foundations of European Community Law*. Oxford, Clarendon Press, 1983; Boulouis, J.: *Droit institutionnel des communautés européennes*. Párizs, Montchrestien, 1991.

³¹Az európai igazságszolgáltatás leghíresebb esete eredetileg egy magáncég és a holland állam közötti vámadókonfliktus kapcsán robbant ki, ahol az előbbi fél a közösségi törvényre hivatkozott, az utóbbi pedig az üggyel az Európai Bírósághoz fordult, mely az EEC-egyezmény 12. § alapján az újonnan bevezetett és felemelt vámadók ellen döntött, tehát felülbírálta a holland törvényt és bírósági döntést. Vö. Hartley: *The Foundation of European Community Law*, 187. skk. A Nagy-Britanniát érintő, közösségi törvénnyel ellenkező ügyek tárgyalását lásd J. D. B. Mitchell: *British Law and British Membership*. Europarecht, 1971. 6. sz.

³²Pl. Boulouis: *Droit institutionnel*, 209. skk.

³³A munkatörvény és a szociális törvény EK szinten (még) nincs igazán kidolgozva, mindazonáltal már láthatók nemzeti szintű következményei, és már viták folynak ezekről. Vö. Birk, R.: *Die Folgewirkungen des europäischen Gemeinschaftsrechts für das nationale Arbeitsrecht*. Europarecht, 1990. 25. sz.; Schulte, B.: *Europäisches und nationales Sozialrecht*. Europarecht, 1990. 25. sz.

³⁴Lásd még Kleinstaub, H. et al. (szerk.): *Electronic Media and Politics in Western Europe*. Frankfurt, Campus, 1986.; Balle, F.: *Médias et sociétés*. 5. kiad. Párizs, Montchrestien, 1990. 317–440., 501. skk.

³⁵Ez nagyrészt interjúkból derült ki. Az NDK-ból származó adatokkal kapcsolatban lásd Lemke, C.: *Die Ursachen des Umbruchs 1989*. Opladen, Westdeutscher Verlag, 1991. 190. p.

Egy 1988-ban készített felmérés szerint a Luxemburgban, Olaszországban, Írországon, Spanyolországban, Portugáliában és Franciaországban nézett tévéadásoknak legfeljebb kétharmada származott Európából vagy az anyaországból vagy más európai országból. Ha arra gondolunk, hogy ez a médium a hálózobánkig is eljut, akkor ez esetben jelentős Európán kívüli behatásról beszélhetünk. Nagy-Britanniában, Hollandiában és Belgiumban a tévéadások megközelítőleg 70%-a, Dániában 75%-a, Görögországban és Németországban pedig 80%-a európai. Egy kritérium szerint a Nyugat-Európában található körülbelül 70 szupralokális tévéhálózat teljes programajánlatának kétharmada, a francia médiában használatos meghatározás szerint kevesebb mint 60%-a származott Európából. A húsz magáncsatorna közül csak három kínált 50% (vagy annál több) európai programot.³⁶ Egy 1987-ben készített EK-tanulmány szerint leginkább csak a közszolgálati belga TV és a Luxemburgban működő, de főleg belga tulajdonban lévő magántévé, az RTL importált európai adásokat.³⁷

A 90-es évek elején az összes nyugat-európai piacot tulajdonképpen az amerikai filmek uralták, körülbelül kétharmados részesedéssel.³⁸ A francia filmek komolyan veszítettek jelentőségükből, noha némi sikerrel többször felküzdötték magukat. 1993-ban a franciák vezették, méghozzá nem eredménytelenül, az európai film védelmében folytatott GATT-tárgyalásokat.

Az 1946-ban kötött legfelsőbb szintű Blum–Byrnes-egyezmény, mely megnyitotta Hollywood előtt a francia filmpiacot, erős ellenállásba ütközött, és idővel egy protekcionista egyezményre váltották fel. A 40-es évek végén a francia filmpiac majdnem fele amerikai kézen volt, majd a 70-es évek elején az amerikai részesedés egyötödre csökkent, majd jelentős tempóban újra emelkedni kezdett.³⁹ A 80-as évek második felében Franciaország volt az egyetlen nyugat-európai ország, ahol a filmek többsége vagy otthonról, vagy más európai országból származott.⁴⁰

A zenei piacon nem annyira az amerikai, hanem az amerikai–brit zene dominál. A zene a késői modern tömegkultúra fontos összetevőjévé vált. Valamilyen oknál fogva ez kevésbé van így Olaszországban és Franciaországban, mint Németországban és Nagy-Britanniában vagy Ausztriában, mint Svájcban vagy Belgiumban, mint Hollandiában. Európában a britek vásárolnak a legtöbb hanglemezt, 1988-ban fejenként 3,8 albumot vettek, őket követik a svájciak 3,6, a (nyugat-) németek 3,1, a hollandok 2,8, a svédek 2,7, a finnek és a norvégok 2,6 és a dánok 2,3 albummal. Az olaszoknál csupán 0,8, az osztrákoknál 1,6, a belgáknál 1,7 és a franciáknál 1,9 album jut egy főre.⁴¹

Az eladott albumok 90-95%-a rock- és könnyűzene, 5-10%-a pedig klasszikus zene volt. A magasabb értékek Ausztriában és Franciaországban, illetve 1990-ben Nagy-Britanniában, az alacsonyabb értékek az Egyesült Államokban, Hollandiában, Svédországban fordultak elő, Németország a két érték között helyezkedett el.⁴² A túlnyomórészt brit és amerikai külföldi popzene 60-65%-os arányban kerül forgalomba Svédországban és Hollandiában. A helyzet feltehetően kissé más Németországban, mindazonáltal úgy tűnik, joggal állapíthatjuk meg, hogy a populáris tömegzene vagy hazai, vagy angolszász, és csak ritkán származik más európai országból. A franciák ezen a téren is próbálnak ellenállni, van például egy hazai zenei csatornájuk, mely a világszerte sugárzott amerikai MTV-vel igyekszik versenyezni, továbbá más egyéb módon is iparkodnak védeni szanzoneikat.

Az audiovizuális kommunikáció mintái a mai kultúra egyik alapidimenzióját képezik. Jellemző konfigurációjuk van, mely nagyban eltér más kulturális nézőpontoktól és formáktól. Az audiovizuális dimenzió révén a hatalom, a vallás, a nyelv és a jog által meghatározott belső kulturális korlátokhoz hozzáadódik még a mai Európa másik kulturális központja is, mely a kontinensen kívül helyezkedik el. A tévé, a rádió, a mozi és a zene orientációja valószínűleg befolyásolja a közönség világlátását, jóllehet egyelőre még nem tudjuk, hogyan és milyen mértékben.

Talán nem tűnik erőltetettnek, ha az európai kultúrának ezt a rétegét kapcsolatba hozzuk egy 1991 tavaszán készített nyugat-európai fogyasztói felméréssel, mely szerint Nagy-Britanniában, Franciaországban, Németországban és Olaszországban több ember nyilatkozta azt, hogy ha külföldön kellene élnie, akkor inkább az Egyesült Államokat, Kanadát és Ausztráliát

³⁶Balle: *Médias et société*, 515. p.

³⁷Maggiore: *Audiovisual Production*, 50. p.

³⁸*Svenska Dagbladet*, 25. 11. 1993. 27. p. Az amerikai filmek a japán piac felét is lefedik. *Die Zeit*, 22. 10. 1993. 25. p.

³⁹Léon Blum Franciaország szocialista miniszterelnöke, James Byrnes pedig az Egyesült Államok külügyminisztere volt. M. Boujut (szerk.): *Europe-Hollywood et retour*. Párizs, Autrement, 1986. 91. skk., 139. p.

⁴⁰Maggiore: *Audiovisual Production*, 59. p. Az adatok 1985-re vonatkoznak.

⁴¹A számadatokat az Euromonitorból vettük. *Consumer Europe 1989/90*. London, 1989. 476–477. p. A közelítőleges adatokat az 1988-ban eladott milliónyi LP és EC-lemez, CD és műsoros kazetta számából kerekítettük.

⁴²Ezeket és más zenére vonatkozó adatokat az *A Survey of the Music Business* című cikkből (*The Economist*, Supplement, 21.12. 1991) vettük, valamint a holland (NVPI) és svéd (GLF) fonogramgyártók szövetségében dolgozókkal készített interjúkból merítettük.

választaná, nem pedig más európai országot. A hat megkérdezett nemzet közül csak Hollandiában és Spanyolországban részesítették előnyben Európát. A fiatalok (16–24 évesek) körében az angolszász Újvilág felé történő részrehajlás kiváltképp erős volt.⁴³ Európa nem különösebben sokatmondó kulturális fogalom a mai fiatalság számára. Az 1994. novemberi svéd népszavazáson a legfiatalabb szavazók alkották az egyetlen olyan korcsoportot, amely negatívan viszonyult az Európai Unióhoz.

⁴³Henley Centre: *Frontiers: Planning for Consumer Change in Europe*. London, 1991. Közzétéve Financial Times, 19. 9. 1991. 8. p.

Európa az integráció és a széthullás között¹

Musil, Jiří

Európa válaszáton

Európa újra nehéz időket él, és ismét válaszáthoz ért. A nehézségeket egyrészt olyan külső tényezők okozzák, mint például a szovjet blokk összeomlása és annak következményei, valamint az, hogy nem alakult ki közös politika a súlyos balkáni konfliktusok megoldására. A problémák másrészt az Európai Unión belüli integrációs folyamathoz kapcsolódnak. Az egységesebb Nyugat-Európa felé való évtizedes törekvés után az Unió most szembesül azzal, hogy néhány mechanizmusa és intézménye funkcionális és politikai szempontból nem megfelelő.

A geopolitikai megrázkódtatások természetesen csak az egyik komponensét alkotják annak a bizonytalanságnak, amely hatalmába kerítette Európát a „másik” Európával való konfrontáció befejezésének köszönhető első megkönnyebbülés után. A szovjet rendszer összeomlásának értelmezése az utóbbi időben megváltozott. A jelenlegi felfogás inkább aggodalmat és zavart tükröz, nem pedig optimizmust: „A szovjet rendszer totális, megdöbbentő és szinte teljesen előreláthatatlan összeomlása egy olyan problémával szembesített bennünket, mely egyszerre gyakorlati és elméleti... Leomlott-e valaha is ennyire könnyen, ilyen csekély ellenállással egy régi rendszer védőbástyája? Bizonyos értelemben még azoknak is hiányzik ez a rendszer, akik mindig gyűlölték: kénytelenek vagyunk mindent újragondolni, és ez nem könnyű és nem is kellemes.” (Gellner, 1993[5])

Az európai integrációs folyamat problémái azonban nem magyarázhatók egyedül a szovjet blokk és a kétpólusú világrendszer összeomlásával, még kevésbé azon szomszédos államok zónájának megjelenésével, amelyek teljes társadalmi rendszerük kockázatos átalakulásán mennek keresztül. Egyre több szerző véli úgy, hogy a nehézségeket külső és belső tényezők kombinációja okozza. Ezek közül néhány összefügg, néhány viszont egymástól független. A nyugat-európai gazdaságok stagnálása valószínűleg nem közvetlenül kapcsolódik a szovjet blokk széthullásához, bár a német újraegyesítés magas költsége ott súlyosbította a recessziót, és – miként Stanley Hoffman (1993[9]) nemrégiben hangsúlyozta – a gazdasági recesszió hatására a legnagyobb európai országok elsődlegesen saját belső problémáik megoldására összpontosítottak. A kölcsönös nyitást és az interakció hosszú távú folyamatát mintha újra fenyegetné az óvatos befelé fordulás, amely a gazdasági recesszióra való reagálás hagyományos formája. Az európai integrációs folyamattal foglalkozó történészek többsége egyetért abban, hogy az európai országok leginkább gazdasági növekedés idején tettek lépéseket a magasabb gazdasági és intézményi egységesítési szint felé.

A legutóbbi hónapok ismét rávilágítottak arra, hogy az európai egységesítési folyamat nehéz időszakaiban visszatér egy régi probléma: a hagyományos nemzetállamok és a nemzetek feletti európai szervezetek közötti bizonytalan kapcsolat problémája. Ezekért a nehézségekért részben a nemzetállamok csaknem ösztönös önzése a felelős. Újfajta megközelítést érdemelne néhány más jelenlegi probléma, például az, hogy az egyszerű szavazó és az Európai Unió központi adminisztratív testületei közötti kommunikáció hiányosságai hosszú távon súlyos következményekkel járhatnak.

Kimutatható, hogy Európa a háború utáni időszakban számos ilyen válsággal szembesült – melyek közül legismertebb az 1970-es és 1980-as években lezajlott olajválság –, és ezek a krízisek a hatékonyabb együttműködés keresésének fokozódását eredményezték. Veszélyes lenne azonban azt hinni, hogy az ilyen periodikus válságok végkimenetele automatikusan pozitív, és hogy az európai egységesülési trend feltartóztathatatlan. Ugyanilyen veszélyes volna viszont makacsul ragaszkodni az integráció meglévő elméleti koncepcióihoz.

Európa Maastricht és néhány új kérdés után

Nem kell ugyan egyetérteni Ralf Dahrendorf legutóbbi állításával (1993[2]), mely szerint Maastricht nem annyira egy új korszak kezdetét, hanem sokkal inkább bizonyos eszmék végét jelzi, annyi azonban kétségtelen, hogy Európának újra kell

¹Europe between Integration and Disintegration. Czech Sociological Review, 1994, vol. 2. (No. 1: 5-19) Fordította Septy Ágnes

gondolnia – mégpedig újfajta módon – tervezett jövőbeni pályagörbéit, annál is inkább, mivel a jelenlegi trendeket eltérően ítélik meg a kortárs történetírásban.

Hartmut Kaelble például e trendek három értelmezését különböztette meg (1993[10]). Az első szerint az integrációs terv „aranykora” (1951–1957) után az egységesítési törekvések gyengülni kezdtek. Az integrációs folyamat lassulását Kaelble szerint négy tényező okozta: 1. letűnt a kétpólusú világ; 2. befejeződött a modernizáció a legtöbb európai országban; 3. Németország egyesülése miatt megbillent a kényes hatalmi egyensúly a négy legnagyobb nyugat-európai ország: Franciaország, Német Szövetségi Köztársaság, Nagy-Britannia és Olaszország között; 4. Kelet-Európában feléledt a nacionalizmus, Nyugat-Európában pedig az idegengyűlölet.

A második értelmezés figyelembe veszi, hogy 1951 óta fokozatosan ugyan, de megszilárdult egy olyan európai állam, amelynek jellegzetességei alapján véve hasonlóak a klasszikus nemzetállamok tulajdonságaihoz. Az európai integráció nem más, mint egy magasabb szintű európai nemzetállam kialakulása. Az egységes európai állam jó néhány alapvető eleme már kialakult: az Európai Bíróság, az Európai Parlament, az európai bürokrácia és – ami a legfontosabb – az európai piac. Ez a piac jóval integráltabb, mint néhány 19. századi nyugat-európai nemzetállam piaca. Továbbá az utóbbi évtizedekben az egyes európai államok demográfiai és társadalmi struktúrái, illetve életstílusai kifejezetten hasonlítani kezdtek egymáshoz. A harmadik magyarázat szerint Nyugat-Európában a második világháború óta kialakult egy új, „nemzetek feletti centrum”, egy példátlan és egyedülálló intézmény, mely nem klasszikus szuverén állam, nem valamilyen nemzetközi szervezet, és nem is valamiféle egyezmény. Az európai államok kibontakozó közössége négy szempontból különbözik egy teljesen fejlett államtól: a többi államhoz való viszonyában és belügyeiben nem szuverén állam (nincs európai rendőrség stb.), nem rendelkezik a demokratikus állam néhány alapvető elemével, és végül – de nem utolsósorban – nincs európai „Staatsvolk”.

Az európai történelem utolsó negyven évének józan elemzése azonban megmutatja, hogy a kedvezőtlen fordulatok ellenére változatlan mértékben nőtt a gazdasági, társadalmi és kulturális kölcsönhatás az Európai Unió tagjai és más európai országok között. A nyugat-európai nemzeti társadalmak is jobban hasonlítanak egymásra, mint bármikor korábban. Számos nemzetek feletti jogi és politikai intézmény jött létre, mint például az Európai Parlament, az Európai Bizottság, az Európai Bíróság és az Európai Pénzügyi Rendszer.

Ha viszont az integrációt az Európai Unió intézményi megnyilvánulásaitól függetlenül vizsgáljuk, és Közép- és Kelet-Európát az európai kontinens részének tekintjük, akkor a kontinens integrációjának jelenlegi foka – már ami a szuverén nemzetállamok számát illeti – alacsonyabb, mint a két világháború közötti időszakban vagy az első világháborút megelőzően. A kontinentet nem osztja meg többé a vasfüggöny, de a kifejezett korlátok hirtelen hiánya rávilágított az európai történelem utolsó fél évszázadának hatásaira. A „két Európa” közötti jelenlegi különbségek bizonyos szempontból nagyobbak, mint a 19. században; csak a legkomolyabb erőfeszítések és legbölcsebb politikák segíthetnek felszámolásukban. Másképp a posztkommunista Európa – Berend T. Iván (1986[1]) kifejezésével élve – újra Európa „válságócává” válhat, melyet viszonylag zárt, szegény és instabil országok alkotnak.

Az Európai Pénzügyi Rendszer legújabb válságai azonban azt jelezték, hogy még a nyugat-európai egységesítési folyamat is viszonylag bizonytalan alapokon nyugszik. Bonyolult gépezete ellenére az Európai Unió együttműködő államok szervezete marad. Mint politikai intézmény sem belső, sem külső szuverenitással nem rendelkezik, és demokratikus legitimitása is hiányzik. De ami még fontosabb, az EU-állampolgárok többségében nincs meg az európai identitás érzése. Leginkább az egyesült Európa eszméjével szimpatizálnak, de elsődlegesen még mindig konkrét államok, régiók vagy városok polgárainak tekintik magukat. Összefoglalva: az az álláspont, mely szerint az európai integrációs folyamat 40 év után megtorpant, nincs ugyan összhangban a tényekkel, ugyanakkor az utolsó négy évtized nem szolgáltat meggyőző bizonyítékot a nemzetek feletti, egyesült Európa kialakulására irányuló tendenciára sem.

A legrealisabb tétel szerint Európában – először annak nyugati részén – egy korábban ismeretlen rendszer alakult ki: olyan együttműködő nemzetállamok közössége, melyeket szoros gazdasági kapcsolatok fűznek össze, amelyek technológiai és – bizonyos fokig – jogi szempontból kompatibilisek egymással, és amelyeknek polgárai hasonló életvitellel rendelkeznek, és lassacskán kialakul bennük a nemzetek feletti európai identitás érzése. Az új összeurópai struktúrák – nem tradicionális természetük ellenére – meglehetősen stabilak, és ellenálltak a Maastricht után felbukkant kételyeknek és kritikáknak. Mindazonáltal jelenlegi állapotában az európai folyamat – az integráció fenntartása és az európai egyesítés meglévő koncepciójának szélesítése érdekében – új ösztönzők kialakítására irányuló erőfeszítéseket igényel.

Egy nagyobb, heterogénebb és ugyanakkor együttműködőbb Európa kialakulása felé vezető út kijelölése érdekében újító jellegű elképzelések kidolgozására és megvalósítására van szükség. Kiindulásként a következő kérdéseket kell megválaszolni:

1. Vajon az integráció explicit vagy implicit elmélete, amely eddig az európai integrációs folyamat elfogadott alapja volt, még mindig adekvát kiindulópontja-e az európai együttműködés további fejlődésének?
2. Az integráció jelenlegi koncepciója nem ütközik-e a saját korlátaiba, melyeket az integráció gazdasági és intézményi szempontjainak hangsúlyozása állít fel? Az integráció európai folyamata nem bizonytalanodott-e el a „társadalmi-kulturális” szempontok figyelmen kívül hagyása miatt?
3. Az integráció gazdasági, intézményi és politikai aspektusaira fektetett hangsúly miatt az erős döntéshozó központra irányuló törekvés nem borította-e fel a pluralista közösség szükséges egyensúlyát?
4. Nem feltételezi-e a további integráció, hogy nagyobb hangsúlyt kell fektetni az egyes politikai kultúrák integrációjára, valamint az európai kultúra fejlődésére, és kevésbé kell hangsúlyozni a politikai intézmények és a bürokrácia építését? Továbbfejlődhet-e az európai együttműködés anélkül, hogy nem intézményes formákban – kimagasló személyiségek spontaneitásán keresztül – kialakítaná központi értékeit, melyek hagyományaival éppúgy összhangban vannak, mint jelenlegi igényeivel?

Az Európával és annak jövőjével kapcsolatos jelenlegi vitákban a legtöbb elképzelés még 1989 után is a földrajzilag definiált Nyugat-Európa fejlődésére vonatkozó eszményként fogalmazódott meg. A német „Soziologentag” 1990-ben például teljes ülést tartott „Nyugat-európai integráció vagy felbomlás?” címmel. A viták során gyakran nem is érintették Nyugat-Európa kapcsolatát a környező európai térségekkel. Úgy tűnik, mintha – furcsa módon – a cseh emigráns író, Milan Kundera (1984[11]) tézise igazolódott volna, és mintha Európa elfogadta volna az ő pesszimizmusát. Ez az attitűd részben azokat az Európai Unión belüli politikai nézeteket tükrözi, amelyek a gazdasági realitások alapján az Uniót tisztán Nyugat-Európaként értelmezik.² A történelmi beállítottságú európaiak, akik tisztában vannak azzal, hogy a múltban számtalan kísérlet történt Kelet-Európa nyugati mintára történő átalakítására, szükségképpen úgy érzik, hogy Nyugat-Európa elvesztette hajtóerejét, pedig a vasfüggöny mögött élők számára évtizedekig olyan hatalomnak tűnt, amelynek célja az európai szellemi terjeszkedés, és amely mind politikailag, mind pedig intellektuálisan arra törekszik, hogy visszanyerje a régi Európa területét Közép- és Kelet-Európában. E törekvés eredményeként, mint azt a – főként közép-európai – disszidensek nyugatorientációja is megerősíti, a „vissza Európába” szlogen mindenütt felbukkant 1989-ben és 1990-ben. A legtöbb posztkommunista országban élő ember számára az Európa többi részével való egyesülés beteljesületlen álm maradt.

Meggyőződésem, hogy a „másik Európából” származó értelmiségiek a többnemzetiségű államokban szerzett tapasztalataiknak köszönhetően gazdagítani tudnák a napjaink Európájáról szóló vitákat. Még a negatív tapasztalatok és a kudarcok elemzése is hasznos lehet, ha az integráció bizonyos implicit, általános elméleteinek tesztjeként fogjuk fel. A tanulmány következő részében egy ilyen kudarc néhány tanulságát mutatom be Csehszlovákia széthullásának példáján.

Egy elszalasztott lehetőség tanulságai

Csehszlovákia 1918-ban jött létre az Osztrák–Magyar Monarchia két gazdaságilag, társadalmilag és kulturálisan különböző részének egyesítésével. A sors iróniája, hogy akkor bomlott fel, amikor a Cseh és a Szlovák Köztársaság a legjobban hasonlított egymáshoz. Az 1990-es évek elején mindegyik hasonló gazdasági és társadalmi struktúrával, demográfiai mutatókkal, közel azonos jogi, technikai és oktatási rendszerrel rendelkezett. Gazdaságaik igen erősen függtek egymástól. Szlovákia urbanizációs szintje megközelítette a Cseh Köztársaságét.

A közös tulajdonságok ellenére az állam felbomlott. Annak fényében, hogy az európai integrációs elmélet alapját hasonlóképpen a homogenitásra – bár jóval nagyobb fokú homogenitásra – irányuló törekvés alkotja, Csehszlovákia széthullásának története új jelentőséget nyer. Csehszlovákia végzete azt bizonyítja, hogy válsághelyzetekben milyen könnyörtelenül megmérgettek az eszmék és az intézmények stabilitása és életképessége.

² Ebben a tanulmányban az „Európa” terminust pragmatikus értelemben használom, azokra az európai országokra utalva, amelyek már tagjai az Európai Uniónak, vagy hamarosan az Unió tagjaivá válnak, az Unió társult tagjai vagy valószínűleg elnyerik ezt a státust.

Csehszlovákia integrációja két egymást követő modellen alapult. Az első, 1918 és 1939 között alkalmazott modell liberálisnak, a második, 1948 és 1989 közötti modell pedig marxistának nevezhető. Az első Csehszlovák Köztársaságban az újonnan alakult állam két tagjának integrációja Szlovákia modernizációjának liberális koncepcióján és az egységes csehszlovák nemzet létrehozásának gondolatán alapult. Hangsúlyt fektettek az oktatás, valamint a társadalmi és technikai infrastruktúrák fejlesztésére. Masaryk kormánya hitt abban, hogy az oktatás kiemelt fejlesztése és egy rugalmas közigazgatás megteremtése javítaná leginkább a demokrácia esélyét és az állam stabilitását. Emellett a kormány egyensúlyt próbált teremteni a centralizáció és a decentralizáció között. Az erőfeszítések ellenére Szlovákia maradt a köztársaság kevésbé fejlett része, különösen a gazdasági szférát tekintve. Szlovákia fejletlensége bizonyos mértékig abból fakadt, hogy a termelékenyebb cseh ipar uralta a szlovák piacot, ami például számos szlovák fémipari üzem bezárását eredményezte. Ugyanakkor az 1930-as években a kormány segítséget nyújtott Szlovákiának a modern hadiipar kiépítéséhez.

Szlovákia modernizációjának és demokratizálásának hatására az 1930-as évekre kialakult egy radikális, nacionalista szlovák értelmiség, mely először autonómiára törekedett, később pedig egy szeparatista programot támogatott. Ezek a fiatal értelmiségiek, akik az új csehszlovák iskolákban tanultak, magasabb társadalmi státuszra, több hatalomra, olyan célokra törekedtek, melyek megvalósításához a nacionalista politika megfelelő eszköznek bizonyult. A szeparatista szlovák értelmiség hasznát húzta abból, hogy az 1938. szeptemberi müncheni egyezményt követően a köztársaság pozíciója teljesen meggyengült, és 1939 márciusában kikiáltották a független szlovák államot. Bár ez valószínűleg nem történt volna meg a hitleri Németország segítsége és az ország müncheni egyezmény miatt történt széthullása nélkül, a csehszlovák válságnak belső okai is voltak. Mindenesetre az integráció liberális modellje a két háború közti rövid és nehéz időszakban nem tudott hatékony szolidaritást teremteni a cseh és szlovák régiók között. A politikai kohézió hiánya miatt a köztársaság védtelenebbé vált a külső tényezők romboló hatásaival szemben.

A második, marxista integrációs modell a kevésbé fejlett és szegényebb Szlovákia iparosítására és modernizálására összpontosított. A modell célja az volt, hogy felszámolja a gazdasági és társadalmi különbségeket az ország két makrorégiója között, hogy egy erősebb és szilárdan integrált gazdaságot építsen ki, és így megbízhatóbb alapokra helyezze az együttműködést az először központosított, később pedig szövetségi állam két nemzeti közössége között. Külföldi megfigyelők gyakran azt állították, hogy Szlovákia gyors – a gazdagabb cseh országrész segítségével végbement – modernizációja egyike azon kevés esetnek, amikor sikerült megszüntetni a mély regionális egyenlőtlenségeket. Sok szempontból azonban kudarcot vallottak ezek az erőfeszítések, a modernizációs folyamatok Szlovákiában számos esetben nem érték el a kívánt eredményt, vagy nem folytatódtak párhuzamosan. Az iparosítás és az urbanizáció esetében például széles szakadék tátongott egyfelől a modernizáció technikai és gazdasági elemei, másfelől a kulturális és társadalmi folyamatok között. Míg a technikai és gazdasági modernizáció gyors ütemben haladt előre, addig a szlovák társadalmi és kulturális rendszerek sokkal lassabban bontakoztak ki; feszültséget, gyökértelenséget és anómiákat okoztak, megteremtették a nacionalista radikalizmus melegágyát, és ingatag politikai kultúrát eredményeztek. Mind a belföldi, mind pedig a külföldi történeti elemzések rámutattak arra, milyen rejtett veszélyekkel járhat az, hogy a csehek és a szlovákok eltérően ítélik meg az ország közös vagyonához való kölcsönös hozzájárulásukat. Ennek ellenére a legtöbb elemző 1990 nyaráig egyetértett abban, hogy Szlovákia sikeres modernizációja, valamint a közös állam gazdasági, politikai és katonai előnyei hathatósan megakadályozták az ország széthullását.

Az a tény, hogy Csehszlovákia két kis államra bomlott, tanulságként és figyelmeztetésként szolgálhat azok számára, akik Európa integrációjára törekсенek; arra figyelmeztet, hogy a gazdasági, technikai és szervezeti mechanizmusok stabilizáló hatásába vetett hit könnyen illúzióknak bizonyulhat. Csehszlovákia széthullásának pozitív tanulságaként jobban megérthetjük, hogy milyen mobilizáló szerepet játszanak az elitek a nemzetek közötti viszonyokban, hogy milyen szerepük van az értékeknek és a kultúrának az integrációs folyamatban, és hogy milyen integráló hatásokkal jár, ha szimmetrikus gazdasági viszonyok állnak fenn egy többnemzetiségű állam különböző részei között. A csehszlovák példán mélyebben megérthetjük azoknak az intézményeknek a szerepét, amelyek a többnemzetiségű országokban élők számára lehetővé teszik a kommunikációt a hatalmi centrumokkal, és így kitágítják a politikai részvétel lehetőségét.

Csehszlovákia kudarcának legfontosabb tanulsága az, hogy sohasem bontakozott ki a valódi nemzetek feletti identitás megfelelően erős érzése. Amíg sok cseh csehszlováknak érezte magát, addig a szlovákok sokkal kisebb arányban érezték így. Ez az identitáskriszisz az intézményi szférában is megjelent. Ellentétben a két világháború közötti időszakokkal, amikor csehszlovák politikai pártok működtek az első köztársaság mindkét részében, 1989 után a nemzetek feletti identitást egyetlen csehszlovák politikai párt sem támogatta. Ugyanez érvényes a kulturális és érdekszövetségekre is, kivéve talán

a sportszövetségeket. A csehszlovák integráció kudarcáról további részletek találhatók a cseh és szlovák társadalommal foglalkozó tanulmányomban (Musil, 1993[14]).

A jelenlegi integrációs modellek korlátai

Csehszlovákia felbomlása nemcsak azt bizonyította be, hogy a modernizáció nem elegendő akadály a többnemzetiségű állam felbomlásának, hanem megvilágította az integráció más problémáit is. Csak akkor valósíthatunk meg tartós és működőképes integrációt a különféle nemzetek között, ha mélyebben és szisztematikusabban értékeljük az integráció azon koncepcióját, amelyet eddig követtek. A nemzetek integrációjáról alkotott elméletek és értelmezések homályossága politikai nehézségeket eredményezhet. A kortárs társadalomelmélet továbbra is elsődlegesen a nemzeti társadalmakra vagy a legáltalánosabb értelemben vett „társadalomra” összpontosít. A nemzetileg definiált társadalmakban a hagyományos tárgyaira összpontosító szociológia, szociálintropológia és közgazdaságtudomány igen kevés olyan tanulmányt hozott létre, mely a többnemzetiségű vagy a nemzetközi közösségeket vizsgálta. Azonban a társadalmi integráció általános elméletében fellelhető, elsősorban a nemzeti társadalmak tanulmányozásából származó paradigmák vagy fogalmak egy része bizonyos körülményekkel alkalmazható a nemzetközi folyamatok vizsgálatára is.

A politikai integráció fogalmát tanulmányozó társadalomkutatók és politológusok mélyreható ismereteket halmoztak fel az integrált nemzetállamok formálódásáról (Deutsch, 1953[3]; Rokkan, 1975[16]; Rustow, 1967[17]; Tilly, 1975[19]). Emellett a szociológusok és a szociálintropológusok tanulmányozták az integrációs folyamatok különböző típusai közti kapcsolatokat. A jelenkori politikai igények szempontjából – mind elméletileg, mind gyakorlatilag – azok a tanulmányok a legjelentősebbek, amelyek az egységes vagy szövetségi többnemzetiségű államok sikeres integrációjának feltételeit próbálták feltárni. Különösen az a néhány tanulmány érdekes, amelyek az Európát megosztó hidegháború végét követően a kontinens jövőjének alternatív forgatókönyveit próbálták modellezni.

De nem kell-e elméletileg újragondolnunk az integráció fogalmát annak érdekében, hogy legyőzzük azokat az akadályokat, amelyek a közelmúltban jelentek meg a hatékony európai együttműködés felé vezető úton? Amellett fogok érvelni, hogy egy ilyen vizsgálat nem csupán hasznos, de szükséges is.

Amikor az Európai Közösség integrációját a politikatudományban vagy az alkotmányjogban tárgyalják, akkor a szerzőknek olyan konkrét jelenségek, például intézmények és mechanizmusok lebegnek a szemük előtt, amelyek révén az Európai Bizottságban, az Európai Tanácsban vagy az Európai Parlamentben a politikusok közös döntésekre jutnak. A közgazdaságtanban az integrációt hasonlóképpen az Európai Unió minden tagjára érvényes konkrét pénzügyi, adóügyi és kereskedelmi szabályok csoportjaként fogják fel. Így a felbomlást a szabályok megszegésének, az elfogadott mechanizmusok és intézmények felrúgásának tekintik.

A szociológiának – miként arra Bernard Schäfers (1990[18]) rámutat – némiképp eltérő célja van, melyet a pragmatikus politikusok rendszerint figyelmen kívül hagynak: a szociológia azokat az erőket és mechanizmusokat igyekszik azonosítani, amelyek a fejlett társadalmakban serkentik vagy lassítják az integrációs folyamatokat. Azáltal, hogy ilyen kérdéseket tesznek fel, a szociológusok a még mindig nemzetállamokból és társadalmakból álló Európa egy lehetséges társadalmi rendjének alapját próbálják megérteni. A szociológusok által feltett kérdések más csoportja a politikusok számára is fontos. Néhány európai országban miért hajlandók viszonylag jobban feladni a szuverenitás bizonyos aspektusait, mint más országokban? Mely társadalmi – a kor, a társadalmi státusz, a gazdasági szektor, a foglalkozás vagy az urbanizáltság foka alapján felállított – csoportok támogatják a nemzeti állam szuverenitásának korlátozását, és melyek nem? Mi okozza ezeket a különbségeket?

Az európai integráció problémáinak megértése és a jelenlegi szituációból való lehetséges kiutak feltárása szempontjából nagy jelentősége van annak, hogy a modern társadalomelmélet az integrációt nem egydimenziós problémaként értelmezi. W. S. Landecker 1951-ben megjelent tanulmánya[12] óta a társadalomtudósok az integráció négy aspektusát különböztetik meg: 1. a kulturális integrációt, azaz a kulturális minták közötti konzisztenciát, 2. a normatív integrációt, azaz a kulturális minták és az egyének viselkedése közötti konzisztenciát, 3. a kommunikatív integrációt, azaz a társadalom különböző részei közötti kommunikációs kapcsolatok mértékét 4. és a funkcionális integrációt, azaz az ilyen részek közötti kölcsönös függés mértékét.

Az integráció e négy formája közötti kapcsolat és kölcsönhatás semmi esetre sem pusztán tudományos kérdés. Soha véget nem érő politikai feladat olyan egyensúlyt teremteni közöttük, mely összhangban van az integrációs folyamatba belépő partnerek konkrét feltételeivel.

Az európai integráció kezdeteinek történeti elemzése, amely az alapvető dokumentumoknak, valamint az integrációt kezdeményező Jean Monnet, Ernst Haas és mások elképzeléseinek tanulmányozására épül, és amely elismeri azokat a lépéseket, amelyeket már megtettek Európa egyesítése felé, azt mutatja, hogy eddig a funkcionális integráció modellje befolyásolta leginkább az európai integrációt. Stanley Hoffman több mint tíz évvel ezelőtt megjelent tanulmányában amellett érvelt, hogy a modell gyökerei egészen az ipari társadalom elméletéig nyúlnak vissza, és hogy a modell egyik atyja Henri de Saint-Simon. Az európai integráció elméleteinek egy másik közeli rokona az 1950-es években megfogalmazott és napjainkig alkalmazott modernizációs elmélet.

A funkcionális modell a kommunikatív integráció elméletének néhány elemével kiegészítve tovább javult. Az így létrejött modellt sok szerző „funkcionális-tranzakciós” modellnek nevezi. Bár hatása kevésbé szembetűnő, a humánökológia neoklasszikus iskolája szintén befolyásolta az európai integrációra irányuló erőfeszítéseket. Ez főként Amos Hawley interpretációjában (1986[8]) nyilvánvaló, amely a közlekedés és a kommunikáció kulcsszerepét hangsúlyozza az emberi közösségek terjeszkedésében.

Európa jelenlegi helyzetének jobb megértéséhez figyelmünket nem csupán olyan történelmi eseményekre kell összpontosítani, mint például a keleti blokk összeomlása, hanem a funkcionális-tranzakciós modell elméleti és gyakorlati korlátait is figyelembe kell vennünk.

A funkcionális-tranzakciós modell szerint a jelenlegi integrációs folyamatok, valamint az együttműködő államok nagyobb egységeinek kialakulása elengedhetetlenek a fejlett ipari társadalmak további fejlődéséhez. Ezek testesítik meg a bővülő piacok és a növekvő munkamegosztás által összekapcsolt politikai és térbeli régiók kialakulásának egyik állomását. Ezek a régiók azonban nem létezhetnének a viszonylag magas szintű urbanizáció nélkül, melyet a gazdasági és politikai hatalom koncentrációja és a területi hierarchia jellemez. A közlekedés és a kommunikáció fejlődése az integráció szükséges része és feltétele. Továbbá napjainkban az integráció függ a jogrendszerek növekvő kompatibilitásától, valamint az adminisztrációk hatékonyságának javításától és térfoglalásától. Az integrációs egységek közötti bizonyos mértékű társadalmi hasonlóság (például az életszínvonal, a szociális szolgáltatások, a munkajog stb. terén) szintén fontos előfeltétele a sikeres integrációnak. A modell szerint bizonyos fokú társadalmi és kulturális hasonlóság ugyancsak szükséges az integrációs folyamatokhoz.

Az integráció funkcionális modellje olyan folyamatok hálózata, amely elsősorban az alábbiakat foglalja magában:

- folyamatosan bővülő piaci területek kialakítása, valamint a helyi piacoktól a városi, a regionális és a nemzetközi piacok felé történő elmozdulás;
- a területi munkamegosztás elmélyülése, illetve a gazdasági tevékenységek növekvő specializálódása és koncentrációja;
- egymást kiegészítő és egymástól függő városok, régiók és államok kialakítása a különbségek és a szimbiotikus verseny alapján;
- az egyes országok közti gazdasági csere növekedése;
- a különböző országok régiói, nagyvárosai és világvárosi területei közötti közvetlen interakció, specializáció és verseny;
- a munkaerő növekvő áramlása a régiók és államok között, valamint a kölcsönös kulturális, társadalmi és tudományos kapcsolatok számának növekedése;
- a nemzetek feletti tevékenységekben és nemzetközi szervezetekben való részvétel növekedése.

Stanley Hoffman (1993[9]) fogalmazta meg legjobban a funkcionális modell lényegét: „A technológiára mint üzemanyagra, illetve a piac logikájára mint az integráció motorjára támaszkodva a gazdasági modernizációra való törekvés politikai egységhez vezet.”

Az integráció funkcionális-tranzakciós modellje a weberi értelemben vett racionalitáson alapszik. A modern nyugati kapitalista társadalmak – a tulajdonra és a piaci viszonyokra vonatkozó normáikkal, a szerződések hangsúlyozásával, a munkamegosztás és a kölcsönös függés fontosságának kiemelésével – nagyrészt egy ilyen racionalitásra épülnek. A gazdaság termelékenység, a tudomány felívelése és növekedése, illetve a tudomány sikeres alkalmazása a technológiai eszközök révén – mind a *Zweckrationalität* (célracionalitás) korrelátumai. Az egyesült Európa alapítóit és jelenlegi népszerűsítőit ez a modell inspirálta, amelyet megpróbáltak következetesen alkalmazni az Európai Gazdasági Közösség építése során.

A piacgazdaság és a weberi racionalitás alapelvein nyugvó európai integrációs elmélet azonban mára elérte lehetőségeinek határait. Az elmélet korlátai az ipari társadalmak fejlődésével váltak nyilvánvalóvá, amikor e társadalmak szembesültek a különféle szervezeti struktúrák demokratikus legitimációja és a politikai részvétel iránti igény erősödésével. Az integráció nem pusztán a működő piac, a hatékonyság, a szervezet és a növekvő kölcsönös függőség kérdése, hanem egyben az emberi értékek és célok, valamint a hatalmi viszonyokkal szembeni attitűdök kérdése is. Az integráció e fontos dimenzióira néhány társadalomtudós már több mint 30 évvel ezelőtt felhívta a figyelmet.

Talcott Parsons például Durkheimmel foglalkozó cikkében (1960[15]) azt hangsúlyozza, hogy a kölcsönös függőség csak akkor integratív, ha olyan elfogadott értékek kísérik, amelyek az interdependenciát ösztönzik. Parsons szerint a kölcsönös függőség „diffúz szolidaritást” kíván meg. Alvin W. Gouldner (1959[7]) megmutatta, hogy a funkcionális integrációnak nincsenek automatikusan integratív hatásai. Az összetett társadalmi egységek alkotórészei közötti relációk gyakran távolról sem egyenlők; néhány nagyobb hatalommal rendelkezik, és kizsákmányolhat másokat. Ha tartósan fennállnak, akkor az ilyen aszimmetrikus szituációk instabilitáshoz vezetnek. Csak a kölcsönösség elfogadott normája, csak egyfajta korrekt csere teheti stabilá a funkcionális integrációt. E társadalomtudósok tehát a (kölcsönös függőségen alapuló) funkcionális integrációt a normatív integrációhoz kapcsolják.

Az integráció különböző típusai közti viszonyok tárgyalása nem egyszerűen valamilyen akadémikus foglalatosság, hanem magas szintű politikai vita. A fenti típusok valamelyikének vagy valamilyen kombinációjának hangsúlyozása ennél fogva meghatározza az integráció természetét. Az integráció természete viszont talán fontosabb, mint maga az integráció.

Most visszatérhetünk néhány olyan kérdésre, amelyet a tanulmány elején vettem fel.

A többdimenziós szemlélet iránti igény és a kis országok szerepe

A többnemzetiségű államok megszervezésére alkalmazott liberális és marxista modernizációs politikák kudarca, valamint a társadalmi integráció elmélete révén rendelkezésünkre álló ismeretek arra utalnak, hogy az európai egyesítés jelenlegi koncepciója már nem megfelelő. Túlságosan determinisztikus, és túlzott mértékben támaszkodik arra a meggyőződésre, hogy a közös piac, a tőke, az áruk, a szolgáltatások és a munkaerő szabad áramlása, valamint egy közös valuta automatikusan mélyebb politikai egységhez vezet. Túl nagy hangsúlyt fektet az integráció szervezeti, intézményi és technológiai aspektusaira.

Továbbá a jelenlegi elméletből hiányzik az európai integráció kulturális és – ami még fontosabb – erkölcsi céljainak hangsúlyozása. Így magában rejt az integráció homogenizáló koncepciójának veszélyeit, valamint azt a lehetőséget, hogy az erősebb és a gyengébb partnerek között aszimmetrikus kapcsolatok alakulnak ki. Ez az elképzelés jóval nagyobb valószínűséggel okoz instabilitást, mint a pluralista megközelítés, amely figyelembe veszi az egyes partnerek eltérő érdekeit és kultúráját.

Kétségtávol a jelenlegi európai társadalmak alapvető társadalmi erőinek egyike tükröződik abban, hogy az Európai Unió támogatói a nagy és egységes szabad piac kialakítását hangsúlyozzák. Az életszínvonal emelkedését váró szélesebb közönség egyetért az Európa-orientált politikusokkal abban, hogy az európai piac kiterjesztése egyike a további gazdasági növekedés megmaradt forrásainak.

Ezzel az anyagi jólétre törekvéssel párhuzamos két – kulturális szempontból jelentős – társadalmi tényező. Az elsőt „demokratizálási törekvésként” írhatjuk le, mely részben abból fakad, hogy az ipari társadalmakban egyre nagyobb az

igény a jól képzett és tájékozott polgárok iránt, másrészt abból, hogy a közvélemény egyre nagyobb ellenszenvvel tekint az ellenőrizhetetlenül nagy gazdasági és politikai szervezetekre, valamint politikai centralizmusra, erősítve így a decentralizált struktúrák iránti igényt.

A második tényező, mely szintén szorosan kapcsolódik az ipari társadalmak struktúrájához, az azonosulás egy formális kultúrával, például az írott magaskultúrával és az oktatásüggyel összefüggő más jellemzőkkel. A formális kultúra legfontosabb médiuma a stabilizált, nemzetileg definiált nyelv.

Az ebben a kultúrában való részvétel képessége vagy pontosabban az ilyen részvétel képessége meghatározza a méltóságot, az egyéni életesélyeket, a karriert, a társadalmi státuszt, a politikai életben való részvétel lehetőségeit stb. Nyilvánvaló, hogy a részvételnek van integratív hatása, és a modern társadalmakban a társadalmi és kulturális identitás egyik tényezője. Azonban egy kulturálisan definiált közösségben, például egy nemzetben való tagság destruktív és veszélyes politikai erővé válhat, különösen olyan szituációkban, amikor többnemzetiségű országok omlanak össze. Erre bőséges bizonyítékkal szolgált a posztkommunista országok négyéves története. A nacionalizmus kiújulása még kifinomultabb formákban figyelhető meg napjainkban a stabil nyugat-európai országokban. Az elhúzódó gazdasági recesszió és az Európai Pénzügyi Rendszer válsága miatt a kormányok energiájukat ismét a belföldi gazdasági és szociális problémákra kezdték összpontosítani, és a nemzeti politikák konfliktusba kerültek az Európai Unió hosszú távú programjaival. Ezért az Unióban nincs meg a politikai akarat az ilyen irányú fejlemények megakadályozására. A politikusok sikere végül is nem azon múlik, hogy készek-e támogatni az integrációs lépéseket, hanem azon, hogy mit gondolnak róluk nemzeti választóik.

Bár a Tizenkettek országaiban a közvélemény általában támogatja az európai integráció tervét, az integrációra vonatkozó politikai akarat gyenge, mivel az egyes országokban élők nem azonosulnak a kialakuló nemzetek feletti egységgel. Az intézményrendszer, amely jelenleg az EU motorját alkotja, túlságosan bonyolult; a legtöbb európai egyszerűen nem érti. A szuverén, demokratikus nemzetállamokkal szemben az EU nem rendelkezik olyan mechanizmusokkal, amelyek révén folyamatosan legitimálhatja döntéseit, és nincsenek meg az eszközei ezeknek a döntéseknek a végrehajtására. Tehát az EU a demokrácia és a hatalom hiányától szenved.

A legutóbbi események nemcsak az európai pénzügyi és politikai mechanizmusok sikertelenségét mutatják, hanem az integráció társadalmi-kulturális összetevőinek gyengeségét is. A nemzeti beállítottságú, saját kultúrájának értékrendszerében gyökerező közvélemény nyomása alatt a kormányok nemzeti megoldásokat választanak a nemzetek feletti megoldások helyett.

Az európai folyamat paradox módon nehézségekkel küzd, mert egyoldalú, haszonelvű érveken alapszik a szélesedő és mélyülő közös piac előnyeire. Ha az integráció gazdasági motorja meghibásodik, nyilvánvalóvá válik, hogy az európai integrációs folyamatból hiányzik a kulturális szempontok konzisztens figyelembevétele. Az európai integrációt orientáló alapvető kulturális értékek megfogalmazása nélkül nem fejlődhet ki a közös európai politikai tudatosság és szolidaritás érzése, és nem győzhető le a gazdasági integráció válsága sem.

Igaz ugyan, hogy az Európa ügyéről folytatott második világháború utáni párbeszédokban, melyek olyan emberek között zajlottak, mint Denis de Rougemont, Karl Jaspers, Julien Benda és Wilhelm Röpke, Európa spirituális „eszméjét” hangsúlyozták, és nem szenteltek kellő figyelmet a gyakorlati intézkedésekre és a „gazdasági fejlődés közös alapjainak” kialakítására. Jelenleg viszont éppen ennek ellenkezője okoz gondokat, mivel nem fordítunk kellő figyelmet az európai kultúra alapját alkotó kulturális identitásra és értékekre. Ennek a mulasztásnak konkrét, gyakorlati következményei vannak a gazdasági és politikai integráció szférájában éppúgy, mint a nemzetek feletti európai intézmények fejlődésében.

Latin- vagy Észak-Amerikához viszonyítva Európa kulturális szempontból továbbra is kevésbé homogén. Az európai kultúra alapvető sajátossága a változatosság és a dialógus. A változatosság nem pusztán a különböző vallási, filozófiai és művészeti hagyományokban nyilvánul meg, hanem a politikai kultúrák óriási választékában is. Minél szorosabb kapcsolatba kerülnek egymással az európai országok a technikai és gazdasági fejlődés következtében, annál nagyobb hatást gyakorolnak egymásra, és az egyes nemzeti közösségekben annál jobban tudatosul saját egyedi kultúrájuk. Ezek a trendek kibontakozóban vannak annak ellenére, hogy az életstílusok, a fogyasztás és a tömegkultúra vitathatatlanul homogenizálódik. A jelenlegi Európa természetétől fogva nemzeti, regionális és helyi kultúrák sokféleségére van ítélve.

De térjünk most vissza azokhoz a kérdésekhez, amelyeket korábban felvetettünk! Az integráció funkcionális-tranzakciós modellje, amely az Európai Unió erőfeszítéseinek magját alkotja, racionalista, univerzalista, és az egységet hangsúlyozza.

Alkalmazása jelenleg szociális és kulturális akadályokba ütközik. A kulturális és társadalmi irányultságú modellek viszont tiszteletben tartják, hogy Európa multikulturális régió, és a különböző országokban élő emberek egyre jobban arra töreksenek, hogy az élet legtöbb szférájában megőrizték autonómiájukat, és a lehető legnagyobb ellenőrzéssel bírnak az autonómiát biztosító feltételek fölött. Ezek a modellek implicite a toleranciát hangsúlyozzák. E modellek támogatói – az európai hagyományok szellemében – a homogenitást veszélyként, egyfajta „pusztító társadalmi entrópiaként” fogják fel. A hasonlóság, melyet néhány közgazdász és jogász magasztal, e nézet szerint csapdává válhat.

A két modell kombinációja valószínűleg biztosítja, hogy fenntartható és megfelelő integratív keret alakuljon ki a jelenlegi európai társadalmak feltételei számára. Továbbra is a gazdasági integráció formálná a nemzetek feletti mechanizmusokat és intézményeket, tovább erősítve az EU centralizált hatalmi struktúráját, vagyis az Európai Bizottságot. A fejlődés ebben a tekintetben lassabb lenne, mint korábban várták. Az európai állampolgári tudat hiánya legitimálja az erős, központi hatalom létét, és így erősítené az Európai Tanácsot. Az Európai Tanács egyre inkább tipikus érdekegyeztető testületté válna, amely összehangolja a szuverén nemzetállamok különböző érdekeit. Az integráló megoldások mértéke még ezen az intézményen belül is attól függne, hogy az egyes országok lakossága mennyire elkötelezett az „európai szellemiség” mellett.

A legutóbbi események azonban azt sugallják, hogy az európai egyesítés társadalmi-kulturális szempontjainak szerepe valószínűleg növekedni fog. Ez pedig decentralizáltabb integrációt von maga után, amely a társadalmi és kulturális intézmények nagy részét meghagyja a nemzeti vagy regionális hatóságok irányítása alatt. Ez a koncepció közel áll Karl Deutsch (1957[4]) elképzeléséhez, melyet a központi hatalom nélküli, „nem egységesített vagy pluralista védelmi közösségről” alkotott. A jelenkori Európában a szélesebb közösség effajta pluralista és decentralizált szervezete nagyobb stabilitást garantálna, és a súlyos konfliktusok hatékonyabban elkerülhetők lennének, mint a centralizált modellben.

A decentralizált integráció szerepét három további konkrét tényező is növeli. Az első az, hogy az EU jövőbeni új tagjai főként a kis országok közül fognak kikerülni. A második az, hogy hosszabb távon az EU valószínűleg felvesz néhány posztkommunista országot is tagjai közé. Végül a harmadik, hogy a világkereskedelem liberalizálására, valamint Európa nyitottságának és nemzetközi ügyekben való részvételének megőrzésére irányuló törekvések hatására valószínűleg növekedni fog a világ más részeivel folytatott interakció és kooperáció.

Elképezhető, hogy a Maastrichti Szerződést módosítják majd, vagy végrehajtását elhalasztják, annyi azonban feltételezhető, hogy az EU bővítési folyamata feltartóztathatatlan. Az EFTA-országok viszonylag hamar az Unió tagjaivá válnak majd, és nagy valószínűséggel követni fogja őket néhány közép-európai posztkommunista ország. E potenciális tagok legtöbbje kis ország. Habár a két csoport között nagy különbségek vannak – az elsőt a világ néhány leggazdagabb országa alkotja, a másodikba viszont meglehetősen szegény európai országok tartoznak –, méretükből fakadóan van néhány közös jellemzőjük. Uniós tagságuk megváltoztathatja a közösségen belüli kapcsolatokat, amelyeket eddig a négy erős tagország, Németország, Franciaország, Nagy-Britannia és Olaszország közti egyensúly határozott meg.

Természetesen a kis országok magukkal hozzák a közösségbe saját politikai kultúrájuk és magatartásformáik elemeit. Ezek elsősorban a következőket foglalják magukban:

- A kis méret ellensúlyozásaként gazdasági specializálódásra, bizonyos gazdasági tevékenységek tökéletesítésére, a kultúra és az oktatás fejlesztésére törekednének.
- Hiányoznak hatalmi ambícióik, és ellenállnak más nemzetek hegemoniára törekvő politikájának.
- Tudatában vannak annak, hogy sorsuk a más államokkal való kielégítő kapcsolatoktól, fejlődésük pedig külkereskedelmük sikerességétől, valamint kooperációs képességüktől függ.
- Földrajzi elhelyezkedésüktől függően tudatában vannak a politikai kontingenciáknak és veszélyeknek, valamint annak, hogy rugalmasnak kell lenniük.

Ezek az attitűdök azt mutatják, hogy a kis országok a külső tényezőktől való függésük ellenére hangsúlyozzák kulturális sajátosságaikat, és támogatják a nemzetközi közösségen belül a pluralizmust és a decentralizációt. Mindig gyanakodva szemlélik majd az erősebb államok hegemoniára való törekvését. Az ilyen attitűdök hosszú tapasztalatok alapján alakulnak ki, melyekre bőséges bizonyítékot szolgáltat Svájc, Hollandia és Csehország történelme.

Manapság divatos nosztalgikusan átértékelni az Osztrák–Magyar Monarchiát, azzal érvelve, hogy a Habsburg-monarchia nem a „nemzetek börtöne”, hanem a többnemzetiségű állam egyik pozitív példája volt. Néhányan még azt a merész állítást is megkockáztatják, hogy a birodalom a jelenlegi közép-európai problémák megoldásának modelljévé válhat. Ez az elképzelés azonban nem veszi figyelembe, hogy a szlovének, a horvátok, a csehek és a szlovákok a Monarchiában alárendelt helyzetben voltak, és azt is figyelmen kívül hagyja, hogy ezek a népek hogyan viszonyultak a Habsburg államhoz.

A kis országok – a fent említett politikai prioritásokkal – az integráció lazább formáját előnyben részesítenék a centralista integrációval szemben. Attól tartanak, hogy a fennálló intézményi keret – az Unióhoz való önkéntes csatlakozásuk ellenére – *via facti* olyan helyzetbe kényszerítheti őket, amelyben függő viszonyba kerülnek egy olyan hatalmi struktúrától, mely ellenőrzésükön kívül esik. Megjósolható, hogy ha kis országok nagy számban kerülnek be az Európai Unióba, akkor megindul az innovatív belső uniós struktúrák keresésének időszaka.

Ezek az új struktúrák a szűkebb gazdasági és szervezeti racionalitást valószínűleg egy szélesebb és plurálisabb társadalmi-kulturális racionalitással ötvöznék. Csakis e kétfajta racionalitás kombinációja révén érhető el, hogy az Unió struktúrája konfliktusmentes legyen, a tagok pedig hosszú távon elégedettek legyenek. A kis EFTA-országok felvétele nem fog azonnal nyomást gyakorolni, hogy változtassák meg a gazdasági mechanizmusokat, mivel ezek az országok gazdagok, és eleget tesznek a Maastrichti Szerződés kívánalmainak. Azonban néhány EFTA-ország, mint például Norvégia, megkívánhatja, hogy részesítsék nagyobb tiszteletben szociális és kulturális jellegzetességeit.

A posztkommunista országok felvételével előálló szituáció azonban bonyolultabb lesz, és fáradságosabb felvételi folyamatot követel majd meg. Ez a kérdés természetesen különleges figyelmet érdemelne. Itt csupán megemlítjük a „másik Európa” fokozatos felvételének fő komponenseit és az ezzel összefüggő problémákat.

Az európai kommunista rendszerek 1989-es összeomlása megváltoztatta a Nyugat-Európa és Kelet-Európa közötti kapcsolatot. Azok az országok, amelyeket néhány évvel korábban számtalan korlát választott el egymástól, az élet számos területén felújítják kapcsolataikat.

Több közép-európai országban, főként Lengyelországban, Magyarországon és a Cseh Köztársaságban már jelentősen bővült a Nyugat-Európával folytatott kereskedelem, javultak a szellemi és tudományos kapcsolatok, és növekedett a nyugati kulturális ismeretek behozatala. De – mint Tomasz Goban-Klas (1992[6]) hangsúlyozza – ezek a kulturális kapcsolatok gyakran egyoldalúak. Ahelyett hogy növekedne az emberek és a nemzetek közötti kommunikáció, egyre inkább csak a gazdag és fejlett országokból áramlik információ a szegény és fejletlenebb országok és régiók felé. Ennek eredményeként Keleten torz képet alkotnak a Nyugatról, és vice versa. Nincs lehetőség párbeszédre, mert Európa nem beszél Európával: „Európa 1” beszél, „Európa 2” pedig rendszerint hallgatja.

Alapvető kérdésemhez visszatérve, véleményem szerint még mindig lehetőség van arra, hogy az integráció első, pozitívabb pályagörbéjét kövessük.

Azoknak, akik az EU-ba való belépésre törekcsenek, folytatniuk kell a makroökonómiai stabilizációt, a mikroökonómiai liberalizációt, a privatizációt, és fokozatos gazdasági változásokat kell megvalósítaniuk. További fontos lépés lenne, hogy a potenciális uniós tagok jogrendszerüket összhangba hozzák az EU jogrendszerével, továbbá alakítsák ki és stabilizálják a demokratikus intézményeket (Peter Ludlow, 1993[13]).

A kelet- és közép-európai posztkommunista országok felvétele megkívánja, hogy az EU tegyen világos szándéknyilatkozatot felvételükről. A felvétel elhúzódása az EU és az egész kontinens számára egyaránt ártalmas lehet. A felvételi folyamatot újra kell gondolni. Nem lehetne megvalósítani több fázisban úgy, hogy az újonnan felvett országokat minden egyes fázisban egyre intenzívebben vonják be az EU intézményeinek tevékenységébe? Vagy még radikálisabban: nem lehetne magát a tagságot lazább formában definiálni, hogy egy plurálisabb integrációs struktúra alakulhasson ki és működhessen?

Nem szabad azonban elfeledkeznünk a harmadik és egyben utolsó tényezőről, amelyet figyelembe kell vennünk, amikor az egységes Európa eszméjét az új világhelyzethez alakítjuk. Ha Európa nyitott közösség kíván lenni, melynek célja az együttműködés és béke zónájának kiszélesítése, akkor egyre nagyobb mértékben el kell fogadnia potenciális tagjainak társadalmi és kulturális sokféleségét, ugyanakkor – e kettős nyomás alatt – meg kell őriznie a működő gazdasági és politikai

unió létrehozására irányuló belső motivációját. Gyorsan változó világunkban Európa megújulása és túlélési képessége – akárcsak a múltban – két dologtól függ: sikerül-e egyensúlyt teremteni a sokféleség és az egység között a társadalmi és kulturális közösségekben, és sikerül-e kreatív módon olyan új politikai intézményeket kialakítani, amelyek közvetítenek az egyes tagországok szükségletei és érdekei között.

Irodalom

- [1] Berend, T. I.. *The Crisis Zone of Europe*. 1986. Cambridge University Press. Cambridge.
- [2] Dahrendorf, R.. *Invitation letter to Pontignano Conference on „Europe: Enlarged or Divided”*. 1993.
- [3] Deutsch, K.. *The Growth of Nations: Some Recurrent Examples of Political and Social Integration*. In: *World Politics*, 5. No. 2. 168–195. p.. 1953.
- [4] Deutsch et al., K.. *Political Community and the North Atlantic Area: International Organisation in the Light of Historical Experience*. 1957. Princeton University Press. Princeton, N. J..
- [5] Gellner, E.. *Homeland of the Unrevolution*. In: *Daedalus*, 122. 141–153. p.. 1993.
- [6] Goban-Klas, T.. *Standards and Competence in Intercultural Communication in Europe*. In: L. J. Pietras – M. Pietras (szerk.): *Transnational Future of Europe*. 1992. Marie Curie-Sklodowska University Press. Lublin.
- [7] Gouldner, A. W.. *The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement*. In: *American Sociological Review*, 25. 161–178. p.. 1960.
- [8] Hawley, A.. *Human Ecology. A Theoretical Essay*. 1986. University of Chicago Press. Chicago.
- [9] Hoffman, S.. *Goodbye to a United Europe*. In: *New York Review of Books*, 41. No. 10. 27–31. p.. 1993.
- [10] Kaelble, H.. *Supranationalität in Europa seit dem Zweiten Weltkrieg*. In: H. A. Winkler and H. Kaelble (szerk.): *Nationalismus, Nationalitäten, Supranationalität*. 1993. Klett-Cotta. Stuttgart.
- [11] Kundera, M.. *The Tragedy of Central Europe*. In: *New York Review of Books*, April 26.. 1984.
- [12] Landecker, W. S.. *Types of Integration and Their Measurement*. In: *American Journal of Sociology*, 56. 332–340. p.. 1951.
- [13] Ludlow, P.. *Beyond Maastricht: Recasting the European Political and Economic System. Working Documents*. 1993. Centre for European Policy Studies. Brussels.
- [14] Musil, J.. *Czech and Slovak Society. Outline of a Comparative Study*. In: *Czech Sociological Review*, 1. 5–21. p.. 1993.
- [15] Parsons, T.. *Durkheim's Contribution to the Theory of Integration of Social Systems*. In: *Emile Durkheim, 1858–1917: A Collection of Essays with Translations and a Bibliography*. 1960. Ohio State University Press. Columbus.
- [16] Rokkan, S.. *Dimensions of State-Formation and Nation-Building: a Possible Paradigm for Research on Variations within Europe*. In: C. Tilly. (szerk.): *The Formation of National States in Western Europe*. 1975. Princeton University Press. Princeton, N. J..
- [17] Rustow, A. D.. *A World of Nations*. 1967. The Brookings Institution. Washington, D. C..
- [18] Schäfers, B.. *Westeuropäische Integration oder Desintegration. Einführung*. In: *Die Modernisierung moderner Gesellschaften. Verhandlungen des 25. Deutschen Soziologentages in Frankfurt am Main 1990*. 1991. Campus. Frankfurt–New York.

[19] Tilly, C.. *The Formation of National States in Western Europe*. 1975. Princeton University Press. Princeton, N. J..